

قیمت گذاری با نگاه بازاریابی

هدف: تسلط فراگیران به مباحث قیمت گذاری با جامعیت نگری در بازار و شرایط بازار ایران

محتوا:

- اهمیت قیمت گذاری و جایگاه آن در نظام کار و کسب
- عوامل اصلی دوازده گانه بر فرآیند قیمت گذاری
- در هنگام بحران چگونه قیمت گذاری کنیم!
- آیا در تلاطم ارز بفروشیم یا نه؟
- استراتژی های تبدیل قیمت چه هستند؟
- قیمت گذاری در محصولات لوکس، خدمات و استارآپی چگونه است؟
- در بازاریابی صادراتی چگونه قیمت گذاری کنیم؟
- بهره گیری از روانشناسی مصرف کننده در مدیریت قیمت گذاری چگونه است؟
- توصیه های اساسی و کاربردی معلم بازاریابی برای قیمت گذاری بهینه در بازاریابی ایران

مدرس : معلم بازاریابی؛ پرویز درگی

منبع: کتاب قیمت گذاری با نگاه بازاریابی

مدت: ۲ جلسه (۸ ساعت)

تاریخ برگزاری: شنبه ها از تاریخ ۱۳۹۹/۰۶/۲۲ (ساعت ۱۶ الی ۲۰)

تهیه ی کتب معرفی شده از سوی مدرس برای دانشجویان دوره چنانچه از انتشارات بازاریابی باشد با بیست درصد تخفیف خواهد بود.

اعطای گواهینامه آموزشگاه بازاریازان صرفاً به کسانی تعلق می گیرد که در طول دوره بیش از ۱/۴ غیبت نداشته باشد

مبلغ سرمایه گذاری دوره حضوری: یک میلیون صد و پنجاه هزار تومان است.
مبلغ سرمایه گذاری دوره آنلاین نهمصد هزار تومان است.

جهت کسب اطلاعات بیشتر و ثبت نام با آموزشگاه بازاریازان ۴-۰۲۱-۶۶۰۲۸۴۰۱ و یا سرپرست آموزش خانم مینا موسوی با شماره ۰۹۰۵۰۴۵۳۲۳۹ تماس حاصل فرمائید.