

## 【產業分析系列—市場策略篇】

# 精準訂價的關鍵技術 2020/3/4 開課

訂價是科學，也是心理學，是技術，也是藝術，還是新產品開發流程中，最容易被輕忽的環節。研究顯示，成功的企業必須擁有掌握市場價格的能力，專業經理人或產品經理，學習精準訂價的關鍵技術，就能夠避免落入「高訂價沒市場，低訂價做白工」的窘境。本課程將引領學員跨越訂價策略門檻，探討 B2B 與 B2C 的訂價方法，釐清獲利結構，洞悉消費者對價格判斷的因素，學習連結精準訂價與行銷策略。要讓您學會訂價的關鍵技術，同時還能體會訂價的藝術。

### 學習效益

- 瞭解產品與服務訂價的重要性及類別，思考訂價與企業利潤的關聯性
- 掌握價格管理與訂價的方法與步驟，並學習有效的訂價策略與技巧
- 理論實務兼具，融入實例教學，能及時應用在職場，達到訓用合一成效

### 適合對象

- 新創公司、行銷業務、市場開發、定價策略部門
- 產品經理或專案經理
- 負責品牌推廣或產品定位的經理人

### 認證資訊

- 符合「台灣亞太產業分析專業協進會」(APIAA) 產業分析師認證所需專業課程時數 6 小時。相關認證規定請參照 ( <http://www.apiaa.org.tw/> )

## 課程內容

單元	大綱	時數
精準訂價的關鍵技術	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 價格的意義與重要性<ul style="list-style-type: none"><li>■ 價格的消費心理學</li><li>■ 品牌對顧客的價值力</li></ul></li><li>➤ 商品訂價教戰守則<ul style="list-style-type: none"><li>■ 商品價格與成本結構</li><li>■ 訂價決策關鍵五步驟</li></ul></li><li>➤ 實務上常見的訂價方法<ul style="list-style-type: none"><li>■ 成本導向訂價</li><li>■ 競爭者導向訂價</li><li>■ 顧客導向訂價</li></ul></li><li>➤ 企業如何選擇訂價策略<ul style="list-style-type: none"><li>■ 定價策略的改變時機</li><li>■ 定價策略關鍵成功因素</li></ul></li><li>➤ 案例演練與現有訂價自評</li></ul>	6 小時

## 講師

潘文俊

聖米爾顧問公司策略總監暨執行長。專業於經營管理與品牌行銷，曾輔導逾百家企業，包含跨國公司、中小型企業、新創事業體。為國家文官學院、外貿協會、資策會、國防部等法人組織的講座顧問。英國雪菲爾哈倫大學 (Sheffield Hallam University) 商學院國際行銷碩士。

## 時間地點

2020/3/4 (三) 9:30 ~ 16:30

地點：資策會產業情報研究所 (MIC) 研習教室 (台北市敦化南路二段 216 號 9 樓，近基隆路口)

## 課程費用

課程定價新台幣 4,500 元，2/28 前完成報名享早鳥優惠價 4,000 元，或使用 1 張電子禮券 ([點此選購](#)) 更划算。

## 線上報名

資策會 MIC 產業顧問學院

([https://mic.iii.org.tw/institute/course/recent\\_ins.aspx?sqno=2298](https://mic.iii.org.tw/institute/course/recent_ins.aspx?sqno=2298))

或洽課程專責高小姐 02-2735-6070 #1407 [institute@micmail.iii.org.tw](mailto:institute@micmail.iii.org.tw)

更多課程資訊請參考資策會 MIC 產業顧問學院網站 <http://mic.iii.org.tw/institute/>