INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

№ 31503/IBA от 03.05.2024

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«ПРАКТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ»

От International Business Academy

2024

International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации и проведению семинара

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Практика ценообразования в маркетинге".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
16-17 мая 2024
22-23 августа 2024
17-18 октября 2024
3-4 марта 2025
25-26 июня 2025
13-14 ноября 2025

Онлайн:
20-21 июня 2024
12-13 сентября 2024
12-13 декабря 2024
13-14 мая 2025
19-20 августа 2025
24-25 ноября 2025

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.

2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией

3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.

4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.

5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
   — Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.

6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.

7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.

8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.

9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

1 день

Маркетинговый подход к ценообразованию. Ценовые стратегии маркетинга на инструментальном уровне

- Цена — особенное место в маркетинг-миксе
- Условия принятия решений по ценам
- Роль ценовой политики
- Факторы ценообразования
- Процесс создания цены
- Виды стратегий ценообразования
- Методы ценообразования
- Координирование стратегий
- Рыночное ценообразование, основанное на законе спроса

Цена как инструмент управления продажами

- Сущность стратегии ценообразования
- Факторы влияния на ценовую стратегию
- Дифференциация цен
- Стратегия высоких цен
- Стратегия низких цен
- Стратегия конкурентных цен
- Стратегия дифференцированных (льготных и дискриминационных) цен
- Другие стратегии ценообразования

2 день

Управление ценообразованием в каналах продаж

- Сущность, цели и задачи стимулирования сбыта
- Инструменты, применяемые в стимулировании сбыта
- Методы стимулирования потребителя
- Методы стимулирования торгового персонала
- Методы стимулирования посредников

Эффекты чувствительности покупателей к ценам

- Понятие чувствительности покупателя к цене
- Эффект представлений о наличии заменяющих товаров
- Эффект уникальности
- Эффект затрат на переключение
- Эффект затрудненности сравнений
- Эффект оценки качества через цену
- Эффект значимости конечного результата
- Эффект дороговизны товара

- Эффект воспринимаемой «справедливости» цены
- Эффект возможного разделения затрат на покупку
- Эффект пригодности товара для резервирования

Практикум: разработка стратегии ценообразования для определенного продукта