



Fiyatlandırma Stratejileri ve Algı Yönetimi Eğitimi

SP2530

Eğitim Amacı

Katılımcıların kârlılığı maksimize eden fiyatlandırma stratejileri geliştirmelerini ve müşterinin fiyat/değer algısını psikolojik yöntemlerle doğru yönetmelerini sağlamaktır.

Eğitim Detayları

Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online Yüz Yüze

Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

• Temel Fiyatlandırma Stratejileri

- Maliyet Tabanlı Fiyatlandırma (Cost-Plus Pricing) ve Kapsamı
- Rekabet Tabanlı Fiyatlandırma ve Rakip Analizinin Önemi
- Değer Tabanlı Fiyatlandırma (Value-Based Pricing) ve Uygulaması

• Fiyat Algısı ve Psikolojik Fiyatlandırma

- Fiyat Çapalama (Anchoring) Teknikleri ve Referans Fiyat Yaratma
- Kayıp Korkusu (Loss Aversion) ve Fırsat Maliyeti Vurgusu
- Paketleme (Bundling) ve Fiyat Farklılaştırma Stratejileri
- Küsurlu Fiyatlandırmanın (9.99 vb.) Müşteri Algısına Etkisi

• Fiyat İtirazlarını Yönetme

- "Çok pahalı!" İtirazının Kök Nedenini Anlama
- Fiyatı Değerle Bağdaştırma ve Toplam Sahip Olma Maliyetini (TCO) Vurgulama
- Fiyat Tavizlerini (İndirim vb.) Stratejik ve Kontrollü Şekilde Sunma

• Kârlılık ve Fiyat Yönetimi

- Fiyat Esnekliği Analizi ve Fiyat Değişimlerinin Talebe Etkisi
- İndirim Politikalarını Yönetme ve Marj Koruma Stratejileri
- Fiyatlandırma Hiyerarşisi ve Yetkilendirme Prosedürleri.

Hedef Kitle

Satış yöneticileri, ürün yöneticileri, pazarlama ve finans departmanlarında fiyatlandırma süreçlerinden sorumlu profesyonellerdir.

