**Strategie cenowe w zarządzaniu produktem**

**Strategie cenowe, zarządzanie ceną stanowią istotny element procesu product management-u. Umiejętność dobrania odpowiedniej, z punktu widzenia celu biznesowego, strategii cenowej dla produktu i konsekwentne jej realizowanie jest jedną z kluczowych kompetencji każdego product managera.**

**Szkolenie online** "**Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem**" jest praktycznym warsztatem, którego celem jest podniesienie i rozwój kompetencji product managerów w obszarze strategii cenowych i zarządzania ceną. Product managerowie biorący w nim udział zapoznają się m.in. z różnymi strategiami cenowymi stosowanymi na rynku, metodami kalkulacjami ceny, modelami cenowi i modelami sprzedażowymi. Szkolenie zawiera wiele ciekawych case study 's z omawianego zakresu, które pozwalają zrozumieć praktyczny aspekt zastosowania poszczególnych strategii.

Autorką programu [eszkolenia](https://www.bonavigator.pl/eszkolenia-blended-learning.html) ze strategii cenowych jest p. Hanna Adamiak. Trener praktyk B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa. Manager marketingu z ponad 20-sto letnim doświadczeniem zawodowym. Ekspert w zakresie product managementu, category managementu, wprowadzania nowych produktów na rynek, strategii działań marketingowych i sprzedażowych.

**Ocena szkolenia online "Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem"**

14 lipca przeprowadziliśmy kolejną edycję **szkolenia online** "[Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem](https://www.bonavigator.pl/strategie-cenowe-i-zarzadzanie-cena-w-zarzadzaniu-produktem-szkolenie-online-webinar.html)". Pod koniec warsztatu poprosiliśmy uczestników o wypełnienie krótkiej ankiety, w której dokonali oceny szkolenia i trenera. Uczestnicy zajęć ze strategii cenowych oceniali w skali 1-5 (1 ocena najniższa, 5 ocena najwyższa) trzech podstawowych elementów szkolenia, wiadomości trenera, sposobu prowadzenia eszkolenia i przygotowania trenera do zajęć. **Z satysfakcją chcemy poinformować, że p. Hanna Adamiak uzyskała najwyższą możliwą ocenę - 5,00 na 5,00 możliwą.**

Uczestnicy szkolenia online z zarządzania ceną odpowiadali w ankiecie również na pytania dotyczące przydatność wiedzy ze szkolenia w ich pracy zawodowej. Odsetek odpowiedzi twierdzących, że wiedza i umiejętności wyniesione z eszkolenia będą przydatne w pracy zawodowej wyniósł 100%.

Bardzo dobrą ocenę i opinie o szkoleniu online "Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem" jego uczestnicy uzasadniali najczęściej następująco:

"Przydatne informacje. Trener, który jest praktykiem co bardzo dobrze wpływa na poziom szkolenia."

"Przykłady z życia, bardzo skondensowana wiedza - podane były najważniejsze informacje."

Gratulujemy naszej trenerce p. Hannie Adamiak udanego szkolenia. Uczestnikom dziękujemy za obdarzenie nas zaufaniem i wybór naszego szkolenia online.

**Szkolenia dla product managerów**

Eszkolenie "Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem" jest jedną z kilku propozycji szkoleń adresowanych stricte Product Managerom. Zapraszamy do zapoznania się z programami merytorycznymi szkoleń takich jak: "Product Management (Zarządzanie Produktem). Szkolenie dla Product Managerów", "Analiza Rynku dla Product Managera [szkolenie online]", "Proces projektowania i wdrażania nowego produktu na rynek [szkolenie online]", "Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managera [szkolenie online]", "Wprowadzenie nowego produktu na rynek (New product development - NPD marketing".

Opr. DB

Źródło: <https://www.bonavigator.pl/strategie-cenowe-w-zarzadzaniu-produktem.html>