**Pricing. Jak zarządzać cenami?**

**Pricing, polityka cenowa, marketing ceny i strategie cenowe stanowią obszar zainteresowania nie tylko managerów i specjalistów marketingu, lecz również managerów sprzedaży czy członków zarządów i właścicieli przedsiębiorstw.**

Zagadnienia pricingu i zarządzania cenami, to również obszar kompetencyjny, w którym można zdobywać nową wiedzę (cały czas powstają i są rozwijane nowe strategie cenowe) i podnosić swoje umiejętności w kształtowaniu polityki cenowej i marketingu ceny. W propozycjach merytorycznych B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa znajduje się eksperckie szkolenie "**Pricing. Polityka cenowa i marketing ceny. Praktyczne metody zarządzania cenami**", którego kolejna edycja odbyła się w Warszawie w dniach 29-30 sierpnia. Jest ono dwudniowym specjalistycznym warsztatem, którego celem jest przygotowanie uczestników do profesjonalnego i nowoczesnego opracowania i wdrażania strategii cenowych.

**Jak jest oceniane szkolenie z pricingu?**

Pod zakończonym szkoleniu uczestnicy zostali poproszeni, aby w anonimowej i dobrowolnej ankiecie dokonać w skali 1-5 (1 - ocena najniższa a 5 - ocena najwyższa) oceny pracy trenera, przekazywanej wiedzy, przebiegu zajęć i formy prowadzenia [**szkolenia z pricingu**](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-pricing-szkolenie-polityka-cenowa-szkolenie-marketing-ceny.html).

**Z dużą i niekłamaną satysfakcją chcemy poinformować, że szkolenie z zarządzania cenami otrzymało najwyższą możliwą notę - 5,00 na 5,00 możliwą**. Uczestnicy najczęściej w następujący sposób uzasadniali wystawione „piątki”:

"Bardzo dużo się nauczyłem. Świetne przekazywanie informacji".

"Praca na przykładach".

"Warsztatowe podejście - praca na case studies".

W ankiecie oceny **szkolenia ze strategii cenowych** zawarliśmy również trzy krótkie pytania zamknięte dotyczące:

1. Tego czy szkolenie z pricingu spełniło oczekiwania uczestników? – Tak odpowiedziało 100% osób biorących udział w warsztacie.

2. Gotowości do polecenia naszych zajęć innym osobom. – Tak odpowiedziało 100% uczestników szkolenia.

3. Zastosowania wiedzy i umiejętności wyniesionych ze szkolenia w pracy zawodowej. – Tutaj również wszyscy (100%) zadeklarowali, że będą wykorzystywać wiedzę i umiejętności w swoich firmach.

Gratulujemy trenerowi bardzo udanego szkolenia. Wszystkim uczestnikom dziękujemy za wybór naszej firmy i poświęcenie swojego czasu na doskonalenie umiejętności zarządzania cenami.

**Szkolenie z zarządzania cenami w dowolnej formie**

Szkolenie "[Pricing. Polityka cenowa i marketing ceny. Praktyczne metody zarządzania cenami](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-pricing-szkolenie-polityka-cenowa-szkolenie-marketing-ceny.html)” jest organizowane w dwóch atrakcyjnych formach. **Szkolenia otwartego** rekomendowanego w sytuacji, gdy zainteresowane są 1 – 3/4 osoby, dostępne terminy znajdziecie Państwo harmonogramie szkoleń otwartych. **Szkolenia zamkniętego** dedykowanego grupie (4/5-12 osób) managerów / specjalistów z jednej firmy. Ofertę szkolenia zamkniętego można otrzymać po uprzednim kontakcie z B&O NAVIGATOR.

Opr. DB

Źródło: <https://www.bonavigator.pl/pricing-jak-zarzadzac-cenami.html>