

استراتيجيات التسعير القائمة على الإيرادات: كيفية تحقيق أرباح أكبر من خلال تحديد الأسعار

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PF1-123

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .فهم قيمة منتجاتكم مقارنة بالآخرين في نفس الصناعة
- .مراجعة استراتيجيتكم الحالية للتسعير بناءً على كيفية رؤية المستهلكين لمنتجاتكم وخدماتكم
- .تطوير فهم عميق لدور التسعير في نجاح أعمالكم
- .تحليل بياناتكم ورؤاكم لإنشاء استراتيجية ناجحة
- .تنفيذ التسعير القائم على القيمة
- .استكشاف نماذج التسعير واستراتيجيات التواصل لإضافة قيمة
- .اعتماد هيكل تسعير متعدد التخصصات
- .مراجعة المنتجات والتقنيات الجديدة للبقاء على اطلاع
- .استغلال قوة التسعير في ظل البيئة الاقتصادية الحالية

الجمهور

:تم تصميم هذه الدورة لأي شخص مسؤول عن إنشاء أو مراقبة استراتيجية التسعير لشركته. ستكون مفيدة بشكل خاص لـ

- أصحاب الأعمال
- كبار التنفيذيين
- المديرين
- المتخصصين الماليين
- مديري المنتجات
- مديري المشاريع
- مديري التسويق
- مديري المبيعات
- محللي البيانات

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي أساليب تعليمية متنوعة للبالغين لتعزيز الفهم الكامل والاستيعاب. سيقوم المشاركون بمراجعة استراتيجيات التسعير المختلفة من شركات حقيقية والعمل معًا لفهم الاتجاه الاستراتيجي الأمثل لتلك المؤسسات. سيتم تعريفهم بأحدث تقنيات التسويق والتسعير وتطوير هيكل تسعير يعتمد على تحليل البيانات والتنبؤ المستقبلي. كما سيقومون بإنشاء استراتيجيات تقارير آلية للتنبؤ بأفضل الأسعار ومقارنتها مع المؤسسات المنافسة.

الملخص

في أي صناعة، من المهم لمديري المال والمهنيين الماليين فهم استراتيجية التسعير المناسبة لخدماتهم ومنتجاتهم وفقًا لسياق الصناعة ومقارنتها مع المنافسين.
لمعالجة قضايا التسعير والأطر من موقع معرفة وفهم، سيحتاج المهنيون الماليون إلى أحدث التقنيات والأنظمة واستراتيجيات التسعير الآلية لضمان تحقيق عائد على أي استثمار.
كما أن الاحتفاظ بسجلات دقيقة وإدارة البيانات سيساعدان في تحديد فرص التسعير بشكل منهجي لزيادة الأرباح واتخاذ استثمارات سليمة في المستقبل. اتخاذ قرارات تسعير فعالة بناءً على البيانات السابقة والاتجاهات المستقبلية وتحليل التوقعات سيضمن أرباحًا أعلى ونجاحًا أكبر لمستقبل الأعمال المالي.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Importance of Pricing Strategies

- What makes a successful pricing strategy?
- Perspectives throughout industry models.
- Value-based pricing.
- The various types of pricing strategies by industry.
- Which strategy works for you?
- KPI measuring and monitoring.
- Mistakes in pricing across the industries.
- Your key competitor evaluation.

Section 2: Proportionate Revenue Management

- A history of revenue management.
- Principles and objectives of managing revenue.
- Conditions and consequences of managing revenue correctly.
- Yield management and how this affects your revenue.

- The importance of reviewing your revenue structure annually.
- Revenue management performance indicators and what they tell you about your operation.

Section 3: Forecasting Based on Accurate Data

- Demand management and the economic climate.
- Unconstrained demand and revenue.
- Forecasting for your future.
- How to develop an accurate forecast based on historical data.
- Why is forecasting so important?
- Booking curve and pickup forecasting measures.
- Highlighting forecasting errors.
- Automated forecasting models and technology.
- Overbooking and policies.

Section 4: Developing an Inventory & Capacity Control Matrix

- How to create a working inventory.
- Expected marginal revenue and how to record it.
- Nested reservation systems and technology.
- Booking limits and protected level assurance.
- How to manage group inventory.
- Inventory across multiple sites.
- Warehouse management and the best use of space.
- Assigning value to products to increase capacity based on revenue.

Section 5: Accessing Your Most Powerful Products

- Consumer reviews.
- Evaluating your top sellers.
- What is value for money in the eyes of your consumer?
- Asking for consumer feedback.
- Collating quantitative and qualitative data to assign importance to your products.
- Price increases and how to handle them gracefully.
- Reviewing your target market.
- Understanding the supply and demand relationship.

Section 6: Implementation & Review of Your Pricing Mechanisms

- Developing an effective revenue management system.

- The technology you need.
- Key features of revenue management systems.
- Understanding how your competitors work.
- Assigning value to products to create prioritisation.
- Data sources and analytics.
- Visualising your inventory.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

المالية والمحاسبة, الخدمات المصرفية والمالية

مقالات ذات صلة



Profit-Driven Pricing: Strategies to Boost Your Bottom Line

Maximise your business revenue with well-crafted pricing strategies. Learn the importance of pricing, explore diverse approaches, and create winning strategies that align with your .business goals

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/ovX342qPyqI?si=0JgdeaoLidQqNV-6