

Treinamentos e Palestras

Lucre Consultoria

Gestão de Preços e Resultados na Área Comercial

Programa

- Principais Indicadores de resultado das empresas e suas correlações com a gestão de preços de venda. (EBITDA, Rentabilidade, Lucratividade);
- Aspectos mercadológicos: tipos de mercados e capacidade de estabelecer preços; Posicionamentos de preços e valor percebido; Guerras de preços: motivos para suas ocorrências, como evitá-las, quando iniciar;
- Tributação: Entender as diferenças entre os diferentes regimes, incluindo impostos, alíquotas, créditos passíveis e, acima de tudo, capacitando os participantes a auxiliar seus clientes nestas interpretações;
- Explicar as diferenças metodológicas entre os critérios de custeamento, mostrando as implicações comerciais decorrentes dos usos das alternativas;
- Margem de Contribuição e sua aplicação na formação e decisão de preços.
- Como medir o efeito dos prazos de venda, da variação cambial e dos custos financeiros associados, nas margens dos produtos e serviços;
- Efeitos dos descontos e promoções de preços. Como identificar e quantificar oportunidades de aumentos de preços no portfólio de clientes, através de gráficos de dispersão de descontos e volumes;
- Produtos geradores e tomadores de caixa e conexão entre as suas margens e o capital de giro.

Carga horária: Adaptável às necessidades da empresa.

Materiais de Apoio: Planilhas Excel desenvolvidas especialmente para o Curso.