



## Курс «Динамическое ценообразование»

Даты проведения: 16 и 20 марта 2020 года  
2 вебинара по 3 часа

Edu-training Studio приглашает Вас принять участие в тренинге «Динамическое ценообразование» - консультанта по ритейл-технологиям Гульфиры Крок.

Цель курса разобраться в принципах динамического ценообразования, на примерах для разных товаров и моделях.

**Тренер: Крок Гульфира,**

большой опыт руководящей работы в оптовых и розничных компаниях. В настоящее время специалист по ритейл-технологиям, консультант и бизнес-тренер.

Дополнительное образование по специальности «Стратегический менеджмент» в РЭА им. Г.В. Плеханова и в Немецкой Академии Менеджмента Нижней Саксонии (DMAN, Германия).

Автор книги «**Большая книга директора магазина**» - 5ое издание только появилось на витрине <https://www.piter.com>

### Темы тренинга:

- Введение в динамическое ценообразование
- Многофакторная модель ценовой эластичности
- Динамическое ценообразование на комплекты взаимозаменяемых позиций
- Динамическое ценообразование на товары KVI
- Динамическое ценообразование на товары с низкой чувствительностью к цене
- Конкурентное ценообразование
- Персонализация цены

**Курс ориентирован на специалистов направлений и уровней:**

1. Топ-менеджмент/руководители отделов
2. Коммерческий директор/категорийный директор
3. Категорийный менеджер/сотрудник коммерческого отдела/закупщик
4. Сотрудник отдела продаж

**Стоимость индивидуального подключения – 18 000 рублей**

При групповом подключении **22 000 рублей**



## Курс «Динамическое ценообразование»

Даты проведения: 16 и 20 марта 2020 года  
2 вебинара по 3 часа

<b>День 1 – 16.03.2020</b>	
10.00 – 13.00	<p><b>МОДУЛЬ 1: «Введение в динамическое ценообразование»</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• В чём смысл динамического ценообразования? История вопроса и примеры.</li><li>• Динамическое ценообразование как мировой тренд ответа на явление «Прозрачные цены»</li><li>• 5 модулей динамического ценообразования по МакКинзи</li></ul> <p><b>МОДУЛЬ 2: «Многофакторная модель ценовой эластичности»</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ценовая эластичность спроса и чувствительность покупателя к цене</li><li>• Факторы, влияющие на восприятие цены в онлайн</li></ul> <p><b>МОДУЛЬ 3:</b></p> <p><b>«Динамическое ценообразование на комплекты взаимозаменяемых позиций»</b></p> <p><b>Цель:</b> сохранение ценовой линейки при изменении цен на отдельные позиции</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Деление ассортимента на комплекты взаимозаменяемых товаров – сходных по потребительским характеристикам, из одного ценового сегмента, одного этапа жизненного цикла, с равными/сопоставимыми продажами</li><li>• Влияние изменения цены на одну из этих позиций на остальные</li><li>• Алгоритм синхронного пересчета цен на товары из набора при изменении отдельных цен</li></ul> <p><b>Тема домашнего задания 1:</b> выделение сетов, определение правил пересчета цен</p>
<b>День 2 – 20.03.2020</b>	
10.00 – 13.00	<p><b>«Динамическое ценообразование на товары KVI».</b></p> <p><b>Цель:</b> снижение потерь маржи по KVI-корзине.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Формирование списка KVI позиций</li><li>• Рейтинг KVI позиций в онлайн и офлайн</li><li>• Принципы выбора конкурентов для мониторинга</li><li>• Рискованные и безопасные стратегии ценообразования на KVI</li><li>• Правила установления цены на KVI-позиции в зависимости от рейтинга позиции, базовой стратегии ритейлера, масштаба и закупочной силы</li></ul> <p><b>Тема домашнего задания 2:</b> рейтинг товаров kvi, выбор ценовой политики.</p>



## Курс «Динамическое ценообразование»

Даты проведения: 16 и 20 марта 2020 года  
2 вебинара по 3 часа

### **МОДУЛЬ 4: «Динамическое ценообразование на товары с низкой чувствительностью к цене»**

**Цель:** увеличение маржи на товары с низкой чувствительностью к цене.

- Ценообразование на основе ценности товара - Value Based Pricing
- Выделение позиций с наименьшей чувствительностью к цене в каждой категории/подкатегории/товарном сегменте
- Правила поиска наилучшей цены на товары с низкой чувствительностью

**Тема домашнего задания 3:** конкурентный ответ, изменение цен в ответ на изменение цен конкурентами.

### **МОДУЛЬ 5: «Конкурентный ответ»**

- Цель конкурентного ценообразования
- Позиции для конкурентного ценообразования
- Правила конкурентного ценообразования

### **МОДУЛЬ 6: «Персонализация цены»**

**Цель:** предоставление персональных цен покупателям в рамках персонализации предложения.

- Выбор позиций для персональной цены

**Подведение итогов Вебинаров. Комментарии по домашним заданиям.**