Fabiano Simões Coelho

Formação Estratégica de Precificação

Como Maximizar o Resultado das Empresas

2ª Edição

editora atlas

Resumo de Formação Estratégica de Precificação. Como Maximizar o Resultado das Empresas

Executivos certamente sabem que a decisão sobre o preço é considerada um problema operacional dos mais delicados e importantes da empresa: uma diferença relativamente pequena no preço pode gerar efeitos dramáticos na lucratividade do bem ou serviço.

Assim, pode-se dizer que não existe fixação de preço. Não há cálculo do preço a ser cobrado e sim o entendimento de toda uma dinâmica que conduz um empreendimento ao sucesso ou ao fracasso.

Saber lidar com fornecedores, clientes, concorrentes e toda estrutura mercadológica é fundamental para que seu espaço seja mantido e novos mercados conquistados. A Gestão Estratégica de Precificação busca melhor posicionar as empresas, explorando a capacidade de agregar valor de seus produtos e serviços e garantindo a continuidade de seus negócios.

Essas e outras questões são abordadas e analisadas neste que, entre outras características, apresenta: - Visão financeira da formação de preço - Visão mercadológica da formação de preço - Visão estratégica da formação de preço - Link das decisões de preço com a gestão de portfólio de produtos e serviços - Link das decisões de preço com a gestão da carteira de clientes - Modelo prático de formação de preço.

Acesse aqui a versão completa deste livro