



Curso Formação e Gerenciamento do Preço de Venda

Preços e custos existem desde quando o homem criou a moeda como sistema de troca. Podemos considerar o custo, como todo o esforço para produzir ou adquirir um bem e deixá-lo disponível para a venda e todo o esforço para oferecer e prestar um serviço. Já o preço, inclui todos estes esforços mais o esforço de venda, os tributos e a remuneração pelo investimento feito.

Embora tenham relação, devido às características de cada um deles, os agentes econômicos que ofertam produtos e serviços buscam custos menores e preços maiores. Já os agentes que demandam produtos estão à procura de preços menores.

A relação entre o preço e o custo, muda conforme muda o cenário do produto ou serviço que é oferecido e procurado. Monopólio, oligopólio e concorrência perfeita têm relações diferentes com custos e preços.

Objetivo

Este curso objetiva demonstrar as diferentes possibilidades para a determinação de preços, as quais variam de acordo com o ambiente onde se quer precificar.

Público alvo

Funcionários de empresas de qualquer porte que atuem diretamente com o problema da precificação dos produtos. Empreendedores, tanto para solucionar problemas das empresas, como também quando estão interessados em informações para montagem de plano de negócios.



Benefícios

Permitir que os treinandos tenham uma visão além do preço unitário em si, como também ter conhecimento da relação entre o preço unitário, a receita total da empresa e os impactos nos resultados.

Metodologia de ensino

Embasamento teórico e histórico da evolução das formas de precificação, indo até os mais modernos conceitos.

Aulas com exercícios práticos, acompanhando esta evolução.

Pré-requisitos

Não existem pré-requisitos mandatórios para esta formação.

Conteúdo Programático

1. O custo determina o preço.
 - O cálculo do custo unitário.
 - A formação do preço.
 - Tributos, margem de lucro e as despesas operacionais na formação do preço.

2. A concorrência determina o preço.
 - A separação entre custos e despesas variáveis e custos e despesas fixas.
 - Margem de contribuição unitária.
 - Margem de contribuição total.
 - Ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.
 - A relação custo/volume/lucro.



3. Custos Fixos Identificados.
4. Margem de contribuição e limitações na capacidade de produção.
5. O mercado determina o preço.
 - Target Cost
 - Uso do custeio ABC para se chegar ao Target Cost.

Material desenvolvido para o treinamento em parceria com o GrupoTreinar. É proibida a cópia deste conteúdo, no todo ou em parte, sem autorização prévia.