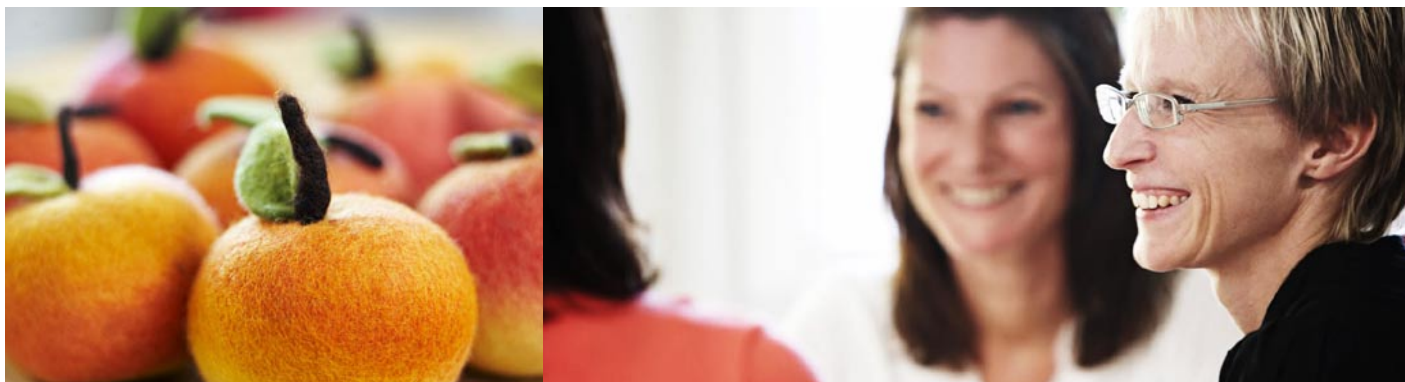


Vad är rätt pris för dina produkter och tjänster?



PRISSÄTTNINGSTRATEGI

Billig eller dyr? Täcker jag mina kostnader? Kan jag leva på min verksamhet? Frågorna är ofta många. Vi börjar med att gå igenom grundläggande ekonomi, förklarar begrepp och samband. Därefter är det enklare att gå rakt på sak: Vilket är rätt pris för det jag säljer?

DELTAGARE

Egenföretagare.

MÅLET MED UTBILDNINGEN

Hitta rätt prisstrategi för just dig. Helt enkelt - ta rätt betalt!

PEDAGOGIK OCH METOD

Under den här kursen strävar vi efter att förklara svåra samband på ett enkelt sätt. Vi mixar teori, diskussioner och praktiska exempel - både enskilt och i grupp. Det är bra om du har med dig eget material att jobba med i form av till exempel din resultat- och balansräkning, ev kalkyler som du redan arbetar efter. Ta med miniräknare!

INNEHÅLL

DITT FÖRETAGS EKONOMI

- Genomgång av de grundläggande förutsättningarna för ett företags ekonomi.
- Definition av viktiga ekonomiska begrepp och samband
- Vad är ett bra resultat och vad är hållbar lönsamhet?

NULÄGE OCH FRAMTIDA MÅL

- Hur ser ditt företags nuläge ut?
- Hur skulle du vilja att ditt företags ekonomi såg ut?

DIN SYN PÅ VÄRDET?

- Hur ser vi på oss själva, värdet av det vi kan, värdet av de produkter och/eller de tjänster vi erbjuder våra kunder?

KOSTNADSKONTROLL - KALKYLERING!

- Med utgångspunkt från företagarens/delägarnas förväntningar på egen lön, nedlagd tid i verksamheten, kostnader för produktion, material med mera bygger vi en kalkyl. Kalkylen ger oss vägledning om vilken försäljning vi måste nå under ett verksamhetsår, hur många timmar eller produkter vi måste få avsättning för och förstås: Till vilket pris?

HUR REAGERAR DIN MARKNAD - DINA KUNDER?

- Vad är värdet av det vi levererar - för våra kunder?
- Vad har våra kunder för förväntningar?
- Hur agerar våra konkurrenter?

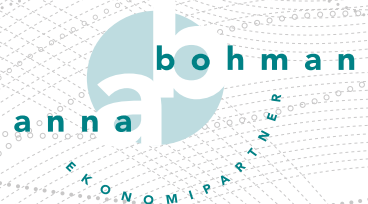
Vi har haft nytta av kursen:

"Innehållet i kursen var lätt att ta till sig pga Annas positiva framtoning och pedagogiska upplägg. Åkte hem inspirerad, med mer kunskap och nya frågor. Redo att skriva offerter och ta rätt betalt"

Mona Sailer-Veser / Magiblomman

"Det var en mycket bra kurs. Anna är kunnig och bra på att förmedla budskapet. Lagom antal deltagare som inspirerade varandra. Vi fick konkreta exempel på tänk kring prissättning och verktyg i form av budgetmallar".

Gina Hedqvist



Kursledare: Anna Bohman, civilekonom och ekonomipartner

Plats: Hos Klara Kompetenser, Växnäsgatan 4 i Karlstad eller enligt överenskommelse.

Antal deltagare: 5-8 personer

Omfattning: 2 dagar

Pris/deltagare: 6 000 kr exkl moms. Priset inkluderar kursmaterial, kaffe & macka, lunch.

Vid bokning av flera kursdeltagare, eller för intern kurs, be om offert.

För aktuella kursdatum gå in på www.ekonomipartner.se