Oficina - Como Definir Preço de Venda (Nome antigo: Sei Formar Preço)

Objetivos:
A formação do preço constitui um ponto importantíssimo na gestão de quaisquer atividades econômicas. Por meio do domínio da formação do preço de venda, o Microempreendedor Individual consegue visualizar melhor sua margem e por quanto deve comprar seus produtos ou insumos, e assim negociar melhor com seus fornecedores de produtos ou serviços.
Esta é direcionada ao Microempreendedor Individual, possibilitando uma visão clara dos efeitos de uma correta formulação do preço de venda, bem como sua influência direta na obtenção do equilíbrio do negócio e posteriormente na geração do lucro.

Competências:
Esta oficina irá propiciar o desenvolvimento das competências de natureza:

Cognitiva:
- Compreender a maneira adequada de formar preços para seu negócio.

Atitudinal:
- Reconhecer a importância da formação de preços para o sucesso de seu negócio.

Operacional:
- Empregar a formação de preço mais adequada para seu negócio.

Público-alvo: MEI - Microempreendedor Individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:
- Atividade 1 - O que são gastos.
- Atividade 2 - A importância da margem.
- Atividade 3 - Formação de Preço.
- Atividade 4 - Ponto de equilíbrio operacional

Código SAS: 1440000100