



臺灣大學進修推廣學院
NTU SPECS

高效定價策略—— 成本到價值全佈局

【實體/線上同步授課】擇一參加

思考降低成本的同時，精準定價更能掌握先機及提升獲利！

企業思考如何增加獲利時，常認為應利用降價促銷試圖增加需求，卻不知價格改變對其獲利的影響。根據統計，企業每降價1%，平均獲利減少約11%，台積電創辦人張忠謀先生也在演講中強調「定價」是公司各級主管應具備的能力。在企業著重於降低成本及增加供應鏈效率的同時，更應該從定價的思維來思考如何增進企業利潤。

本課程從提升企業價值及解構獲利方程式的觀點來引導學員如何利用定價決策來幫助公司提昇獲利。藉由了解相關產業的定價實例及定價工具的介紹，一系列剖析企業如何利用理解顧客對價格的反應、價格彈性、顧客價值地圖、價值解碼器、市場區隔與動態定價、B2B價格策略及心理層面的因素來制定最適的定價策略，課堂上也利用個案討論及課堂活動讓學員掌握實務上的精準定價。

課程資訊

1

授課教師

臺大工商管理學系暨商學研究所
郭佳瑋 教授

2

課程相關資訊

課程時數：每次課程7小時，共14小時

上課日期：114年7月5日、7月19日

上課時間：週六全天 09:00-17:30

（含中午午休1.5小時）

上課地點：國立臺灣大學進修推廣學院

上課形式：實體/線上同步授課，擇一參加
（採 Webex同步視訊）

招生人數：以50人為原則，本學院保留增額
或不足額開班之權利。



課程費用與繳費

課程費用	6/15前早鳥價		6/16後學費	
	單門課程	合報兩門課程	單門課程	合報兩門課程
校友 企業會員 本學院舊生	21,000	40,000	24,000	46,000
新生	22,000	42,000	25,000	48,000

註1 繳費時敬請以優惠金額繳費，並同時提供「優惠證明」。

註2 合報兩門課程係指**同時報名**本學院開辦【前瞻領導講堂】之「高效定價策略」、「打造管理者AI決策思維」等兩門課程。

註3 報名繳費：請至「臺大推廣教育網」<https://www.ntuspecs.ntu.edu.tw> 進行線上報名，可採信用卡或ATM轉帳方式繳費。繳費收據於開課日提供；如須提前領取，請聯繫承辦人員。收據抬頭係依台端報名所填資料為準，若因故須更改請另行申辦。另因本班程含大量個案需提前讀，本學院將採紙本郵寄方式寄發學員，若您於開課前兩日方完成報名繳費，可能無法提前取得相關資料，敬請留意。

注意事項

- 1.結業：修業期滿，缺課次數未超過全期上課次數五分之一者，由本學院核發推廣教育結業證明書。
- 2.課程屬性：本班為研習班(非學分班)，不授予學分、學位證書及不發成績單。
- 3.課程調整：本學院有權保留課程變動及時間調整之權利，課程若有變更將提前告知學員。
- 4.退費規定：學員自報名繳費後至開班上課日前申請退費者，退還已繳學(分)費、雜費之九成，所扣繳費用每門課程以3,000元為上限。自開班上課之日起算未逾全期三分之一申請退費者，退還已繳學(分)費、雜費等費用之半數。開班上課時間已逾全期三分之一始申請退費者，不予退還。有關本課程詳清，請洽詢02-2362-0502分機214 E-mail: chienweilo@ntu.edu.tw 羅先生，或掃描右下方QRcode，取得更多有關本課程之資訊。



詳其他注意事項



課程大綱

日期	時間	主題	內容
7/5(六)	09:00~12:30	智慧決策與作業研究	• 價值 vs. 價格 - 企業獲利方程式 • 常見定價策略類型 • 價格瀑布(Price waterfall)與企業價值解碼器 • 課堂活動與個案討論
	14:00~17:30	精準預測與機器學習	• 衡量消費者對價格之反應 • 價格敏感度與價格制定之關聯 • 如何最佳化產品及服務價格 • 課堂活動與個案討論
7/19(六)	09:00~12:30	B2B定價策略與價格協商	• 在B2B模式下如何制定定價策略 • 價格協商、BATNA(最佳替代方案)與ZOPA(可能議價區間) • 利用人工智慧與科技協助價格協商 • 個案討論
	14:00~17:30	定價模式心理學	• 心理因素如何影響消費者購買行為 • 心理學影響定價之因素 • 經濟學 vs. 心理學 - 掌握最佳定價模式與相關案例探討 • 個案討論

※本學院保留課程安排及師資調整之權利，授課日期、時間、地點或單元主題如有調整將會另行提前通知。