

AFOFC Y GIMAGE LES COMPLACE INVITARLES EL PRÓXIMO MARTES 25 DE MAYO AL TALLER:

# FIJACIÓN DE PRECIOS: ¿CÓMO DECIDIR A QUÉ PRECIO VENDER?

Sin duda una de las preguntas que más ansiedad producen a cualquier empresario es: ¿a qué precio debo vender este producto? La repercusión que tiene dar una respuesta correcta o errónea es clara: rendimiento económico. Por eso, en cuestiones de precios no vale una decisión espontánea, y... cruzar los dedos. La fijación del precio es una cuestión estratégica, es una causa, no una consecuencia y debe afrontarse de manera integral y sistemática.

En esta sesión le presentamos las claves que le ayudarán a tomar una decisión acertada.

Por:

**DIANA GAVILÁN BOUZAS**

**DRA. CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**CONSULTA DE GESTIÓN DE CALIDAD Y RELACIONES CON EL CLIENTE**

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, por el Departamento de Comercialización e Investigación



**FECHA:** 25 de mayo 2010 y **HORA:** 20:30h

Estrategia para Fijación de Precios – Diana Gavilán.

Atender mejor, es vender más –Jaume Grané e Irene Lara, Gimage.

**COCKTAIL**

**LUGAR:** HOTEL INTUR-CASTELLON - C/ Herrero, 21 - Castellón de la Plana

**LES ROGAMOS CONFIRME ASISTENCIA EN EL TEL.: 615 286 823 O E-MAIL: AFOFC@AFOFC.ORG**