



## FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

### OBJETIVO

Curso de aperfeiçoamento profissional, com objetivo de aprender os conceitos fundamentais para formação do preço de venda, qual a sua importância e função do preço de venda no mercado, bem como classificar os custos e despesas que formam o valor a qual devemos aplicar a nossos produtos e serviços.

### REALIZAÇÃO

**Datas:** 20 a 23 de fevereiro

**Horário:** 19h às 22h

**Carga Horária:** 12h

### PÚBLICO ALVO

Acadêmicos e profissionais de Administração, Agronegócios, Contabilidade, Engenharia, Industriais, Comerciantes e demais interessados no tema.

### INVESTIMENTO

R\$ 200,00 à vista ou parcelado em 2x R\$ 100,00

### INSTRUTOR

Alexandre Guilherme Jung, Engenheiro Civil, Especialista em Logística e Operações, Especialista em Infraestrutura de Transportes e Rodovias, Especialista em Licitações e Contratos Públicos, Sócio Diretor da empresa Liciters Assessoria e Consultoria Empresarial Ltda.

### CERTIFICADO

Será fornecido certificado a todos os que obtiverem, no mínimo, **75% de frequência.**

### CONTEÚDOS

Importância do preço de venda; Tipos de preço de venda; Classificação dos gastos para formação do preço de venda; Cálculos de despesas, encargos, benefícios, depreciação; Custo efetivo da mercadoria; Impostos e tributações; Ponto de equilíbrio; Margem de contribuição; Importância do consumidor e da concorrência no preço de venda;