

תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס

סמסטר 1 שנה 2024



בית ספר: בית ספר אריסון למנהל עסקים B.A.

מדיניות מחירים

מרצים/ות:

פרופ' אייל בילוגורסקי ebialogorsky@runi.ac.il

מספר הקורס:	303	סוג הקורס:	שיעור	שעות שבועיות:	2	נקודות זכות:	2
דרישות הקורס:	עבודה מסכמת	קוד קבוצה:	241030301	שפת לימוד:	עברית		

תנאי קדם

קדם:

43 - יסודות ניהול השיווק **או** 2346 - שיווק בעולם משתנה

נושאי הקורס 

יתכנו שינויים בסדר הנושאים בהתאם להתקדמות בקורס במהלך הסמסטר

Session 1 (20/12)

קריאות: פרק 1

נושא: מוטיבציה, cost plus.

Session 2 (27/12)

קריאות: פרק 9.

נושא: יחסי ביקוש, מחיר, וגמישות הביקוש.

Session 3 (3/1)

קריאות: פרק 3, 8

נושא: ביקוש – WTP.

Session 4 (10/1)

קריאות: פרק 2

נושא: ביקוש – WTP.

ביקוש – EVA.

Session 5 (17/1)

נושא: ביקוש – EVA.

Session 6 (24/1)

קריאות: פרק 4

נושא: מבנה מערכת מחירים

Session 7 (31/1)

הגשת עבודות: תרגיל #1.

קריאות: פרק 7

נושא: מבנה מערכת מחירים, תחרות.

Session 8 (7/2)

נושא: תחרות.

Session 9 (14/2)

קריאות: פרק 5

נושא: תחרות, בעיות שליטה ובקרה

עבודה סופית (תאריך אחרון להגשה - 1/5).**בחינה בע"פ (בתיאום עם המרצה לאחר הגשת העבודה הסופית).****מטרות הקורס**

הקורס עוסק בהבנת הכלים לקביעת מחיר העומדים לרשות מנהלים בחברה. מבין כל האמצעים המופעלים במסגרת הפעילות השיווקית, המחיר הוא האמצעי היחיד התורם ישירות להכנסות ולרווחים. כתוצאה, קביעת המחיר היא פעילות קריטית שמשפיעה רבות על סיכויי ההצלחה של החברה. במהלך הקורס נרכוש את הכלים והכישורים הנדרשים לניתוח, קביעה, וישום מדיניות מחירים באופן שיטתי. נושאים שיכוסו כוללים ניתוח C3 של מחירים: צרכנים, עלויות, ותחרות. שיטות וטקטיקות קביעת מחירים, וכיצד תנאים סביבתיים משפיעים על מבנה במחירים בשוק.

מבנה ציון הקורס

הציון הסופי בקורס נקבע על סמך המרכיבים הבאים:

- עבודת בית #1 (הגשה בקבוצות של עד 3 סטודנטים) 20%
- עבודה סופית (הגשה אישית) 20%
- בחינה בע"פ (עובר/נכשל. ציון עובר מקנה 60 נקודות) 60%

הערה 1: במהלך הקורס והשיעור יתכן שיתבצעו מטלות ותרגילים עבורם ינתן ציון מיטיב. הכמות, האופי וההיקף של פעילויות אלו יקבעו תוך כדי מהלך הסמסטר.

עקב המצב וקיצור הסמסטר מבנה הציון בקורס שונה באופן מהותי. המטרה בשינויים אלו היתה להפחית את עומס העבודות שלכם במהלך הסמסטר, ולהקטין את רמת הלחץ והחרדה מבחינה הכתב עם ציון כמותי. בפרט, המרנו עבודת בית אחת בעבודה סופית שניתן להגיש אותה עד קצת יותר מחודשיים לאחר סיום הסמסטר. והמרנו את הבחינה הרגילה לבחינה קצרה בע"פ שבה ניתן רק ציון עובר/נכשל.

שעות קבלת מרצה

יום ב 13:00-16:00.

או בתיאום מראש.

הערות נוספות

השפעת המערכה בעזה על הסטודנטים והקורס

כמו כל החברה הישראלית, המערכה בעזה משפיעה באופן ניכר על אוניברסיטת רייכמן והקהילה שלנו. חלקכם נמצאים בשירות מילואים פעיל. לחלקכם יכול להיות שיש חברים או בני משפחה שנפגעו. כולנו מושפעים מאי הודאות והחדשות היומיומיות.

אנחנו מבינים את האתגרים בקיום שגרת לימודים במצב הזה, ומנסים ליצור סביבת לימודים גמישה ומכילה במידת האפשר. בפרט, מטרתנו היא לנסות להקטין במידת האפשר את הלחץ שלכם מהלימודים ואת עומס העבודה במהלך הסמסטר. השינויים הספציפיים שביצענו בתוכנית הלימודים בקורס ובדרישות מפורטים בחלקים הרלוונטיים בסילבוס.

מסר למילואימניקים

אני מבקש מכל אחד מכם שחוזר ממילואים לפנות אלי בכדי שנתאים לכם פתרון טוב כיצד לעמוד בקורס.

האוניברסיטה פיתחה מתווה מפורט לעזור למילואימניקים החוזרים ללימודים. אנא וודאו שאתם מכירים את פרטי המתווה. ההתווה הכללי הינו הבסיס, אך לפי הצורך אנחנו נוסיף עליו ונתאים אותו לכל סטודנט.

רשימת קריאה

ספר מומלץ (הקריאות בנושאי הקורס הן הפרקים המתאימים בספר)

.Thomas Nagle, and Georg Muller , *The Strategy and Tactics of Pricing*, Routledge, 6th ed

מהדורות קודמות של הספר מתאימות גם כן. שימו לב שסדר הפרקים יהיה שונה כך שהפרק בסילבוס לא בהכרח יתאים למהדורות קודמות.