

Como definir o valor de um curso?

É natural que a administração da instituição de ensino tenha dúvidas sobre como definir o valor de um curso, afinal, esse ponto é importantíssimo para o sucesso da organização.

Cobrar um valor muito baixo sobre o serviço prestado pode fazer com que a empresa não consiga arcar com as suas despesas básicas. O contrário também pode acontecer e prejudicar a escola, pois o preço alto pode acabar espantando os alunos.

Neste artigo você vai conhecer as regras básicas de precificação e entender quais pontos levar em consideração na hora de definir o valor de um curso.

Como definir o valor de um curso: por onde começar?

A precificação ou [formação do preço da mensalidade de um curso](#) é fundamental para as instituições que trabalham com treinamentos, aulas, cursos e outras atividades relacionadas.

A definição desses preços é feita de forma diferente da precificação de serviços, produtos ou projetos, pois ela deve considerar a frequência dos alunos e os custos fixos de cada aula/curso.

Antes de precificar o seu curso, você deve considerar alguns pontos. Confira um método específico de como definir o valor de um curso!

Como definir o valor de um curso em 7 passos

1. Capacidade total

A capacidade total que a sua escola ou sala de aula comporta vai te orientar sobre quantos alunos o curso poderá atender durante o período em que será aplicado. Para chegar até o número da capacidade total você deve ter quatro informações básicas:

1. Quantos alunos consegue atender
2. A taxa média de ocupação do período
3. Quantidade de dias letivos no mês
4. Média da carga horária por cada aluno.

Depois, você também deve calcular a capacidade que pretende atender no curso que deseja precificar.

2. Custos fixos

Agora você deve fazer um levantamento de todos os custos fixos da empresa e do curso. É importante que você liste todos os custos que a empresa tem, desde os salários dos funcionários, alimentação, materiais de divulgação, custos com telefonia, internet, água, luz, etc. Certifique-se de que não está faltando nada.

Sinalize qual o período em que a empresa terá custos diretamente relacionados com o curso e crie uma lista separada para esses valores. Depois some os valores totais do custo da empresa como um todo e do custo apenas do curso.

3. Defina a margem de lucro

Agora que você já sabe qual a capacidade total e parcial que o curso vai atender, além dos custos fixos e variáveis planejados para o período das atividades, você terá o valor do investimento que fará em seu curso. Mas para garantir que a escola se mantenha, continue promovendo outras atividades e tenha lucro será necessário adicionar a margem desejada.

Para calcular esse valor, automaticamente, sugerimos a utilização da [Planilha de Precificação de Mensalidade](#), da Luz Planilhas Empresariais. Ao final, adicione também os custos com comissão e impostos para chegar aos indicadores finais de lucro por aluno e a taxa de lucratividade.

4. Qualidade do Curso

Existem ainda, outros pontos que também vão influenciar na precificação do seu curso. Um deles é a qualidade do curso como um todo.

Você deverá fazer um estudo de mercado e analisar os níveis de qualidade do seu curso comparado com outros que tratam do mesmo assunto ou tema.

5. Duração do Curso

A duração do curso impacta diretamente em sua precificação. Pense que você deverá despender de mais tempo para organizar as aulas, manter as contratações de professores por um tempo maior, além de limitar os espaços da escola por muito mais tempo. Ou seja, não será possível ofertar outros cursos naquela sala.

Algumas instituições oferecem [descontos em seus cursos de longa duração](#), mas é importante definir algumas regras para esses casos, como por exemplo: descontos serão concedidos apenas para quem fizer o pagamento do valor total do curso.

Você também pode oferecer pequenas recompensas, como descontos ou brindes, para quem levar mais um aluno para se matricular no curso.

6. Diferenciais

Quais são os diferenciais do seu curso? Eles realmente se destacam entre os demais? Você contará com profissionais e professores renomados no mercado? Oferecerá apostilas? Conta com um laboratório equipado, amplo e referência no segmento?

Cursos que oferecem certificação costumam gerar maior valor ao cliente, fazendo com que eles paguem mais por aquela atividade.

Proporcionar o contato com profissionais da área que são destaques no mercado ou levar os alunos para fazer visitas técnicas em grandes unidades do segmento, também agregam alto valor para os interessados. Liste todos os diferenciais do seu curso e inclua valor à sua margem de lucro (e divulgue-os).

7. Concorrência

Por fim, mas não menos importante, investigue a concorrência. Esteja alinhado com o que eles estão trabalhando e tente não fugir muito dos valores ofertados, principalmente se os conteúdos das aulas forem semelhantes ou iguais.

Os diferenciais podem influenciar na escolha de um aluno, mas os preços também poder ser decisivos. Empresas que fogem muito dos valores de mercado acabam sofrendo com a baixa procura e efetivação

das matrículas.

Caso seu curso não ofereça grandes diferenciais, procure trabalhar próximo dos valores praticados no mercado.

Bônus

Ofereça um [bom atendimento aos seus alunos](#). Conte com uma equipe atenciosa e prestativa, que esteja sempre disponível para atender o cliente. Esse ponto pode, sem sombra de dúvida, ser decisivo para o aluno que está querendo fechar um curso ou que já estudou em sua escola e quer se matricular em uma nova turma.

Os alunos estão com o tempo cada vez mais curto, disponível apenas para o que é realmente importante, por isso estão sempre em busca de serviços que ofereçam um atendimento rápido, dinâmico e proporcione autonomia para que eles possam solucionar seus próprios problemas, sem precisar aguardar a disponibilidade da secretaria da escola o tempo inteiro.

Além disso, uma secretaria organizada e que presta um bom atendimento vai fazer com que os alunos antigos retornem e ajudar na [captação de novos alunos](#). Veja como a secretaria pode influenciar [neste artigo](#).

E então, agora que você já sabe como definir o valor de um curso? Conte para nós como foi a sua experiência e continue acompanhando os artigos do blog.

Posts Relacionados

[Geração de boletos de mensalidade escolar: 8 dicas para simplificar](#)[Como fazer o controle financeiro de cursos?](#)