

CURSO CORTO **REMOTO**

PRICING: ESTRATEGIA DE PRECIOS



El dinamismo de los mercados ha decantado en estrategias de precio en constante revisión, a velocidades que pueden hacer variar la tarifa de un pasaje de avión en cuestión de horas, ajustar el precio de una habitación de hotel o crear un descuento promocional en un e-commerce ¿Cuáles son los criterios para tomar estas decisiones? ¿Cuál es la estrategia de precios detrás?

En mercados tan dinámicos como los descritos, las empresas deben tener una estrategia de precio clara que involucre tres pilares fundamentales: la demanda, los costos y la competencia. De esta manera nos aseguramos de tomar decisiones rápidas, antes de que las oportunidades las aproveche la competencia.

Todas las empresas, cualquiera sea su tamaño o el sector al cual pertenezcan, necesitan definir y redefinir adecuadamente sus precios de acuerdo a las valoraciones que se hagan de estos tres pilares. De manera que maximicen, no solo los ingresos de la compañía sino, que representen adecuadamente las estrategias de valor de la marca.

OBJETIVOS DEL CURSO:

- / Desarrollar habilidades para la definición, determinación y toma de decisiones referidas a las variables que condicionan la estrategia de precios.
- / Conocer, diseñar y proponer la estrategia de precios más idónea para la empresa, en función de sus objetivos de rentabilidad y contribuir con su desarrollo y posicionamiento.
- / Las herramientas que aprenderán a utilizar los participantes para definir una adecuada Estrategia de Precios son:
 - Análisis del cálculo del Punto de Equilibrio
 - Análisis del modelo de Costo - Volumen - Utilidad
 - Clasificación de Costos
 - Elasticidad
 - Alternativas para el cálculo del Margen Bruto.
 - Segmentación y precios
 - Estructura de precios

MODALIDAD REMOTA

Aprende desde la comodidad de tu hogar, sin perder tiempo ni dinero en movilizarte, con nuestros cursos remotos. Los cuales se darán en **8 SESIONES**, a través de la plataforma **ISIL+ (educación sincrónica)**, donde podrás conversar con tu profesor en tiempo real. Además, tendrás las clases grabadas por si deseas consultarlas en cualquier momento.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.



Conoce el **inicio de clases y los horarios** en nuestra web:

isil.pe/cursos

TEMARIO

- Definición y rol del precio.
- Valor percibido y cálculo del valor percibido.
- Precios por tipo de producto y segmentación. Objetivos de fijación de precios.
- Punto de equilibrio.
- Precios y Elasticidad. Precios y la Competencia. Precios y el Ciclo de vida del producto (CVP).
- Estrategias primarias y de nuevos productos. Estrategias por línea de productos y segmentación. Precios por volumen y ajuste de precios.

¿POR QUÉ LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA?



CURSOS INTENSIVOS



ESPECIALÍZATE EN 8 SESIONES



HORARIOS ADECUADOS

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000 | Anexos: 4303 / 4300
ee@isil.pe | **isil.pe/cursos**

ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA