



CURSO ONLINE: DECISIONES **RENTABLES** DE PRECIOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 09 al 25 de noviembre de 2021

Sesiones: Martes y jueves.

Horarios: De 19:00 hrs a 21:00 hrs.

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 int. 218

Cel. 79875739 email: cenace@upsa.edu.bo

ANTECEDENTES

La estrategia de precios es el componente central en el desempeño general de las utilidades de una firma. Este curso lo prepara para anticipar el impacto que ciertas decisiones de precios tendrán en la demanda de los consumidores y prosperar en un entorno altamente competitivo.

Aprenderá a cómo se construye una estrategia de precios y el papel fundamental de la Gestión de Ingresos (Revenue Management) para gerenciar la demanda usando los cambios de precio. Verá cómo estrategias de precios sustentadas en el "Valor Percibido por el cliente" pueden generar estabilidad y utilidades alejándonos de situaciones de "guerra de precios". Este curso también proporciona algunas herramientas para realizar una optimización en precios con consiguientes efectos positivos de maximización de utilidades. En resumen, cuando alineamos de manera correcta el análisis de demanda, los conceptos de elasticidad precio, valor percibido y optimización de precios, tenemos la capacidad de tomar decisiones inteligentes que permiten un crecimiento orgánico, sostenido y rentable.

OBJETIVOS

- Saber formular o reformular la Estrategia de Precios de una línea o cartera de productos con enfoque de gestión integral de precios.
- Saber fijar precios con base en el valor monetario y/o percibido (Value Based Pricing) para clientes de diversos sectores.



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: DECISIONES **RENTABLES** DE PRECIOS

- Saber estimar curvas de demanda y realizar la optimización de precios de una línea de productos.

PÚBLICO OBJETIVO

Este curso está diseñado para gerentes generales, gerentes de finanzas, operaciones, ventas, marketing y otros profesionales con nivel directivo que son responsables del desempeño comercial y financiero de su organización. Los profesionales con al menos 3 años de experiencia en su sector o industria verán los mayores beneficios de este taller.

Este curso proporciona instrucción avanzada en administración de los ingresos y enseña las habilidades críticas y las técnicas avanzadas utilizadas por los mejores en todo el mundo.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia y presentación de los trabajos del 80%.

CARGA HORARIA

16 horas reloj, 12 horas de sesión en vivo y 4 horas de trabajos de desarrollo.

METODOLOGÍA

Actividades previas al taller:

Envío de material de estudio por correo electrónico, incluyendo lecturas y actividades que serán empleadas en las sesiones en línea.

Como estudiante se le recomienda:

- Seleccionar un producto o servicio de su organización (**con nombre de fantasía**),
- Descripción del producto y sus principales argumentos de venta



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: DECISIONES RENTABLES DE PRECIOS

- Recopilar la data referida al producto o servicio, en cuanto a históricos de ventas y de precios.

Horas sincrónicas (sesiones online en vivo): Enseñanza-aprendizaje teórico-práctico, interacción y ejercicios individuales y grupales en línea.

Horas asincrónicas: Evaluaciones, lecturas de apoyo y trabajos prácticos individuales y en equipo, análisis de casos, revisión de asuntos encomendados y respuesta a consultas por parte de los instructores.

NOTA: El curso está montado sobre el Método de Casos (Harvard Business Case Methodology).

CONTENIDOS

Revenue Management (RM)

- Estrategia de Precios
- Estrategia del Revenue Management
- El Papel del Product Manager en la Gestión del Precio

Value Based Pricing (VBP)

- Valor, Precio y Percepción de Valor.
- Fijación de precios con base en valor en los negocios B2C. Caso práctico
- Fijación de precios con base en el valor en los negocios B2B. Caso práctico.

Demanda y Optimización de Precios

- Elasticidad precio para competidores directos, sustitutos y complementarios
- Estimación de la curva de demanda. Caso práctico
- Optimización de precios. Caso práctico.



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: DECISIONES **RENTABLES** DE PRECIOS

INSTRUCTORES

Roberto Pérez Llanes

- Doctor en Ciencias Económicas (UH-Cuba).
- Master in International Marketing (CMDI-Canada).
- Licenciado en Economía Industrial (UH-Cuba). Gerente Franquicias America SRL.
- Director Unión Agronegocios.

José Luis Urquidi Cabrera

- Master en Administración de Empresas (INCAE).
- Licencia en Ingeniería Comercial (UAGRM).
- Gerente UP Consulting.
- Docente en programas de Postgrado y Maestría.

Charlie Arturo Do Amaral Becerra

- Especialista en Administración de Empresas.
- Licenciado en Administrador de Empresas (UAB-España).
- Certificaciones en Data Science (IBM).
- Científico de Datos en Unión Agronegocios.