

**Seminario
Internacional**



ALTAG
ALTA GERENCIA COLOMBIA

Pricing

**Estrategia de precios: Claves
para impulsar la rentabilidad**

03.09.2019

Hotel /Holiday Inn/Bucaramanga

Speaker: Ariel Baños

Pricing



Introducción

El precio es la variable con mayor impacto directo en los resultados de una empresa. Tiene aún más impacto que variables tradicionales como costos y volumen de ventas. Sin embargo, las empresas no suelen aprovechar todas las oportunidades que la gestión profesional de precios ofrece.

Conozca como actuar frente a una guerra de precios con la competencia, aprenda a fijar los precios de sus productos o servicios sin basarse solamente en los costos y los precios del mercado y sobre todo sepa como transformar la rentabilidad de su empresa con pocas acciones.

Quienes deben asistir

Este programa está dirigido a: empresarios, directores, gerentes, ejecutivos comerciales, de marketing y finanzas además de toda persona involucrada en decisiones de precios en las empresas, sin importar el tamaño ni el sector de la actividad.

Metodología

A través del desarrollo de conceptos, casos prácticos reales y numerosos ejemplos, este programa le permitirá responder a interrogantes habituales en materia de Pricing, tales como:

- ¿Cuáles son los factores clave a considerar para definir un precio?
- ¿Qué hacer cuando un competidor reduce los precios?
- ¿Cómo definir el precio correcto para cada cliente?
- ¿Cómo negociar precios con grandes clientes?
- ¿Cómo definir la conveniencia de ajustes de precios y descuentos?
- ¿Cómo gestionan precios las empresas líderes?



ARIEL BAÑOS

Es reconocido como uno de los mayores expertos en estrategias de precios en el mundo de habla hispana.

- Es autor de los libros “Los secretos de los precios”. Editorial Granica, 2011.
“50 lecciones de precios de la vida real”. Edición 2017.
- Es frecuente expositor y disertante en congresos y convenciones nacionales e internacionales, en la temática de gestión de precios. Sus artículos han sido publicados por la Professional Pricing Society de USA.
- Se desempeña como columnista especializado en la sección Economía del diario La Nación de Buenos Aires.

Programa

IMPORTANCIA DE LAS DECISIONES DE PRECIOS

- Mitos y realidades de las decisiones de precios
- Impacto en los resultados
- Tendencias internacionales
- Organizando la función de Pricing

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE PRECIOS

- Finanzas del Pricing
- Identificando las relaciones entre precios, costos y volumen de ventas
- Un modelo de análisis para evaluar ajustes de precios
- Casos prácticos

DISEÑANDO UNA ESTRATEGIA PROFESIONAL DE PRECIOS

- Métodos tradicionales
Ventajas - Desventajas

- El modelo de las “4 C”
- Costos: Identificación costos relevantes - Medición rentabilidad
- Competencia: Mapa de competidores.
- Clientes: Gestión diferenciada - Casos de éxito
- Canal de Ventas: Incentivo en el canal - Márgenes de rentabilidad en el canal

Beneficios



- Obtenga un set de herramientas de rápida aplicación, para tomar decisiones en la fijación de precios con impacto inmediato en la rentabilidad.
- Comprenda cómo organizar la gestión de precios dentro de su empresa, para obtener mejores resultados.
- Reciba información sobre las últimas tendencias en estrategias de precios, de la mano de un experto en el tema, con gran experiencia internacional en la gestión profesional de precios.



Bucaramanga

Hotel: Holiday Inn

Dirección: Transversal 93 # 34 –180 Piso 5

Centro Comercial Cacique

Fecha: 3 de Septiembre del 2019

De 7:00 a 13:00 hrs.

Inversión Individual

\$ 250.000 + iva

MEDIA PARTNERS



APOYAN

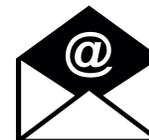


COURRIER OFICIAL



Teléfono: (1) 7505822 - (1) 3657716

Celular: 321- 2199941. 310-8128552. 300-2486707



mcbueno@altagcol.com

servicioalcliente@altagcol.com

altagcol01@gmail.com

Impreso en tecnología Xerox (Delcop de Colombia)