



**Certificación
al instante**

CURSO A DISTANCIA

PRICING: CONSTRUCCIÓN DE PRECIOS CORRECTOS



**Disponible en
Campus Virtual**



**Duración:
6 hs.**



¿QUÉ SON LOS CURSOS A DISTANCIA O E-LEARNING?

Son **cursos creados para que puedas capacitarte desde cualquier lugar y en el momento que más te convenga**, ya sea a través de tu teléfono o notebook, evitando ir hasta las aulas en horarios determinados. Aprenderás de manera dinámica mediante textos, ejercicios, videos tutoriales con la guía de instructores profesionales.

Es una manera fácil y conveniente de aprender nuevas habilidades o mejorar en áreas que te interesan.

¿POR QUÉ TE CONVIENE ESTUDIAR EN ESTA MODALIDAD?

- Acceso 24 horas al campus virtual.
- Aprendizaje al ritmo del alumno.
- Tiempo de 30 días para culminar.
- Variedad de materiales educativos.
- Certificación al instante.

CONOCÉ NUESTRO CAMPUS VIRTUAL: <https://campus.ceprocal.org.py/>



OBJETIVOS:

- Interpretar cómo el consumidor le asigna un valor al producto o servicio en el mercado.
- Descubrir cómo se pueden utilizar las herramientas de Investigación de mercados para indagar sobre los precios en el mercado.
- Distinguir las diversas formas de análisis de rentabilidad aplicadas a precios.
- Aplicar diversas formas de asignación de precios según el ciclo de vida y posición en la línea de productos.



DIRIGIDO A:

Se dirige a directivos y responsables de todas las áreas involucradas en los precios de los productos (directores generales, gerentes, directores económico-financieros).

Al terminar el curso:

El alumno aprenderá a conocer el enfoque de fijación de precios de un producto o servicio y tener en cuenta los efectos en la percepción de la calidad.



PLAN DE ESTUDIO

1. INTRODUCCIÓN A LA FIJACIÓN DE PRECIOS.

- Definición y conceptos básicos.
- Importancia estratégica de la fijación de precios.
- Relación entre precio y valor percibido.
- Análisis del Mercado.

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

- Segmentación de mercado.
- Identificación de factores externos que afectan la fijación de
- precios.
- Métodos Tradicionales de Fijación de Precios.

3. COSTOS. ENFOQUE DE FIJACIÓN DE PRECIOS BASADO EN COSTOS..

- Demanda: enfoque de fijación de precios basado en la elasticidad.
- Competencia: estrategias de fijación de precios en función de la competencia.
- Estrategias Avanzadas de Fijación de Precios.

4. DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.

- Fijación dinámica de precios.
- Estrategias de precios psicológicos.
- Fijación de Precios para Nuevos Productos.

5. ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS Y RENTABILIDAD.

- Principales estrategias de Pricing.
- Políticas de descuentos.
- Políticas de margen.
- Políticas de rentabilidad.

6. DESCUENTOS.

- Acciones estratégicas de descuento.
- Guerrilla de precios.
- Casos de estudio y ejercicios de fijación de precio.



DOCENTE



Mag. Sonia Fleitas

- 18 años de experiencia en planificación estratégica de marketing.
- Más de 8 años de experiencia en gerencias de marketing en empresas nacionales y multinacionales.
- Experiencia en manejo y desarrollo de equipos comerciales de venta de marketing, trade marketing, experta en acciones de marketing digital, investigación de mercado.
- Coordinación de carreras empresariales, eventos académicos, procesos de acreditación.
- Docente universitario, conferencista, capacitadora, asesora. Coaching de equipos estratégicos.



METODOLOGÍA

- Clases autogestionables.
- 100 % online.
- Acceso a materiales en el campus virtual las 24 horas.
- Límite de 30 días para culminar.
- Certificación automática al culminar el curso.

CERTIFICACIÓN

El alumno que cumpla satisfactoriamente con los requisitos académicos y administrativos podrá descargar de forma automática su certificado inmediatamente al culminar el curso; la misma será expedida por el Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (CEPROCAL) y la Unión Industrial Paraguaya (UIP).

INVERSIÓN

\$. 330.000

¡Consultá los beneficios exclusivos que tenemos para vos!

INSCRIPCIONES ABIERTAS

REGÍSTRATE AQUÍ

CONSULTAS:



Diana Ibáñez

Ejecutiva Comercial

(0986) 136 488

comercial1@ceprocal.org.py



@ceprocalpy