



ANÁLISIS DE PRICING

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades para analizar y optimizar estrategias de pricing en mercados competitivos sincrónicos.



Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos del análisis de pricing. Aplicar técnicas de análisis para optimizar precios. Evaluar impactos de precios en la rentabilidad.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción Al Análisis De Pricing

Contenidos:

Conceptos básicos de pricing.

Importancia del pricing en la estrategia empresarial.

Factores que influyen en la fijación de precios.

Tendencias actuales en pricing.

Actividad práctica: Discusión en grupo sobre casos reales de estrategias de pricing exitosas.

Módulo 2

Estrategias De Fijación De Precios

Contenidos:

Diferentes tipos de estrategias de pricing.

Ventajas y desventajas de cada estrategia.

Casos de estudio de implementación de estrategias.

Herramientas para el desarrollo de estrategias de pricing.

Actividad práctica: Taller para diseñar una estrategia de pricing para un producto específico.

Módulo 3

Análisis De Competencia Y Mercado

Contenidos:

Métodos para analizar la competencia.

Identificación de competidores directos e indirectos.

Herramientas para el análisis de mercado.

Técnicas para anticipar movimientos de la competencia.

Actividad práctica: Simulación de análisis de mercado utilizando herramientas digitales.

Módulo 4

Optimización De Precios

Contenidos:

Técnicas de optimización de precios.

Modelos de elasticidad de precios.

Uso de tecnología para optimizar precios.

Evaluación de resultados de optimización de precios.

Actividad práctica: Caso práctico de ajuste de precios en un entorno competitivo.

Módulo 5

Impacto Del Pricing En La Rentabilidad

Contenidos:

Relación entre pricing y rentabilidad.

Análisis de márgenes de beneficio.

Impacto de variaciones de precio en la rentabilidad.

Modelos para predecir beneficios en función del pricing.

Actividad práctica: Análisis de rentabilidad a partir de un caso de estudio.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl