



Programa

Estrategia de Definición de Precios de Productos y Servicios para Incrementar las Utilidades de la Empresa

TEMARIO.

1. ¿Cómo impulsar las utilidades a través de una Estrategia de Precios ‘Poderosa’?
 - El nuevo modelo: Gestión de las Utilidades, no de la Participación de Mercado
 - ¿Por qué el precio es la palanca más efectiva para empujar la utilidad?
 - Incremento de la utilidad a través de un proceso de fijación de Precios mas efectivo
 - Mejores prácticas de Pricing en varias industrias
2. Modelos innovadores de Fijación de Precios y Descuentos
 - Cómo utilizar modelos innovadores de descuento para incentivar la preferencia del cliente
 - Esquemas no tradicionales de fijación de precio por volumen
 - Ejemplos que van desde boletos de camión hasta industria de autopartes
 - Mejores alternativas para implementar políticas no-lineales de precios
3. Herramientas para optimizar precios
 - ¿Cómo determinar el nivel óptimo de precios para productos nuevos y existentes?
 - Donde competir y donde no: El arte de escoger las batallas correctas
 - Pricing Internacional: Gestión de precios más allá de nuestras fronteras
4. Cómo implementar exitosamente mejores precios
 - ¿Cuáles son los 6 mecanismos para lograr incrementos de precio sustentables?
 - Cómo resistir efectivamente la presión de precios
 - Como preparar negociaciones 1:1 con cliente clave
5. Conclusiones

El tiempo de duración es de aproximadamente de 8 horas. (10:00 a 18:00 hrs)