

# PRICING: MUCHO MÁS QUE UNA ESTRATEGIA DE PRECIOS

**GLOBAL\_**  
**THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.**

**FORMATO: Presencial/On-line**

**ÁREA: Marketing**

## OBJETIVOS

- » Poner en práctica la fijación estratégica de precios dinámicos, segmentados y rentables en su empresa.
- » Conocer las técnicas y metodologías a aplicar en el área de pricing.
- » Contraste de experiencias con casos reales de implantación de pricing en diferentes sectores.

## PROGRAMA - FASES

- » Introducción al pricing.
- » Evolución y nuevas tendencias del pricing en las empresas. Métodos de cálculo.
- » Estrategia de precios.
- » Análisis de la información de precios.
- » Fijación de precios.
- » Gestión y control de precios.
- » Metodología para la implantación adecuada de una estrategia de fijación dinámica de precios.
- » Aplicaciones prácticas en los sectores: Telecomunicaciones, Banca, Retail y Automoción.
- » Workshops para la fijación de precios.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

### **ON LINE:**

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirección General. Director de Marketing. Director Comercial. Director de Compras. Responsable de Pricing. Responsable de Ventas. Responsable de Productos.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*