

Workshop on line: Gestión de Precios (Pricing) y su Incidencia en el Ebitda en Tiempos de Incertidumbre

Inicio: Lunes 11 de enero de 2021

Objetivos

Los pronósticos actuales sugieren que la recesión mundial de coronavirus será la más profunda desde la Segunda Guerra Mundial. Las estrategias típicas de crecimiento de largo plazo no serán suficientes para el período, tanto en términos de los recursos requeridos como en su velocidad de impacto. Este taller, profundiza de una forma clara y práctica, diferentes tácticas de Pricing con impactos positivos y significativos en la Utilidad, Ventas, Ingresos y Flujo de Caja en períodos de semanas o meses.

Este seminario te entrega conocimientos, metodologías y herramientas que le permitirán comprender los nuevos atributos de valor, repensar la segmentación de clientes e implementar diferentes tácticas y políticas de pricing, cualitativas y cuantitativas para superar la crisis.

Objetivos de aprendizaje:

- Reconocer criterios de priorización de clientes y productos.
- Aplicar tácticas de pricing para la crisis.
- Conocer modelos de ingresos para la crisis.

A quedar en poder de los participantes:

- Metodologías para comprender las necesidades de los clientes y principales puntos de dolor.
- Estrategias de segmentación de clientes y productos para la crisis.
- 28 prácticas de pricing para la crisis.
- Material metodológico.

Contenido

- Reconfiguración de necesidades de clientes y consumidores en Pandemia y Post-Pandemia
- Modelos de Negocios, Valor y Pricing
- Curvas de Precios y Estructuras de Precios
- 14 prácticas de Pricing Táctico
- 7 prácticas de Modelos de Ventas
- 7 prácticas de Pricing Estratégico
- Soluciones para las ventas y fuerza de ventas
- Pricing en el canal digital

Metodología

Sesión 1: fundamentos teóricos del Pricing Estratégico (basado en valor) y del Pricing Táctico (basado en curvas y estructuras de precio).

Sesión 2: prácticas de pricing para la crisis

Sesión 3: prácticas de pricing para la crisis

At home: Desarrollo del caso planteado

Sesión 4 prácticas de pricing para la crisis y exposición de caso

Relator



Raimundo Veloso

Ingeniero Civil Electrónico, Universidad de Concepción.

Ejecutivo con experiencia gerencial, consultor y líder de proyectos con más de 30 años de experiencia en Proyectos de optimización de Pricing, Costos y de la Utilidad Neta

Responsable del liderazgo y supervisión de más de 160 proyectos en Latinoamérica y USA, en más de 60 empresas. Con alta experiencia en consumo masivo, industria B2B, minería, proveedores mineros, manufactura, utilities, puertos, transporte, packaging y gobierno.

Gestión de Precios (Pricing) y su Incidencia en el Ebitda en Tiempos de Incertidumbre

INFORMACIÓN

Fecha de inicio	Lunes 11 de enero de 2021
Fecha de término	Jueves 14 de enero de 2021
Realización	Lunes a jueves de 10:00 a 12:00 horas
Duración	8 horas (4 sesiones de 2 horas c/u)
Valor general	\$160.000
Valor Socios de ICARE	\$120.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRIPCIONES

Capacitación ICARE, RUT: 76.619.580-6, Av. Apoquindo 3650, piso zócalo. Las Condes.
Teléfonos 22280 5311 – 22280 5329
E-mail seminarios@icare.cl

FORMULARIO DE INSCRIPCION

Señores ICARE

Confirmando la inscripción de las siguientes personas en el seminario "Pricing e incidencia en Ebitda"

	NOMBRE	CARGO	RUT	EMAIL
1				
2				
3				
4				
5				

Empresa:	
Giro:	
Dirección:	
Teléfono:	RUT:
Nombre y cargo de quien realiza la inscripción:	
Nombre - email Facturación Electrónica	

Si su empresa utiliza O/C, agradeceremos emitir según siguientes datos:

RAZÓN SOCIAL: Capacitación ICARE Ltda.
RUT: 76.619.580-6

DIRECCIÓN: Apoquindo 3650, Of. 001 – Las Condes
GIRO: Capacitación

Toda anulación deberá realizarse con 48 horas de anticipación a la fecha de inicio de la actividad; en caso contrario se facturará el valor total del curso. Actividad de capacitación no conducente al otorgamiento de un título o grado académico.