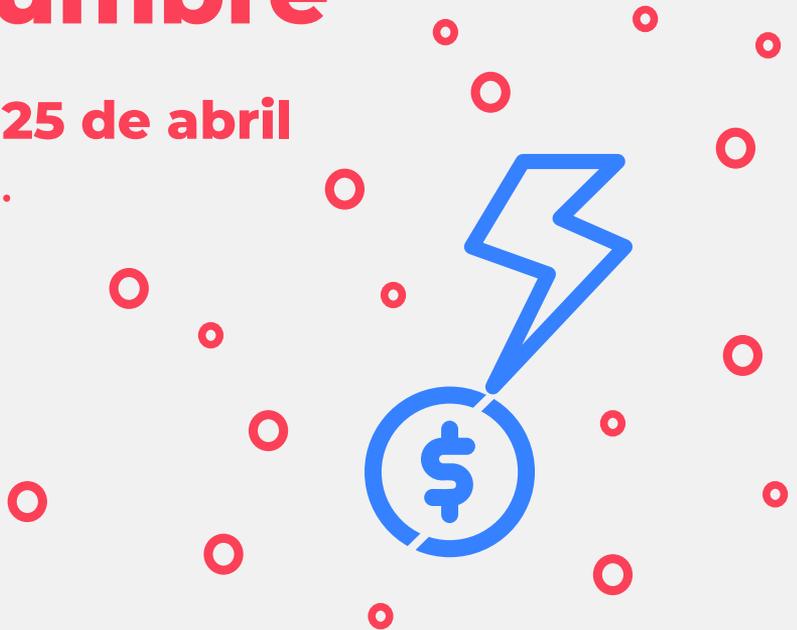


**SEMINARIO ONLINE**



# **Estrategias de Valor y de Precios y su Incidencia en el Ebitda en Tiempos de Incertidumbre**

**INICIO: Martes 25 de abril**  
15:00 a 17:30 hrs.



**Estrategias  
de Valor y de  
Precios y su  
Incidencia en  
el Ebitda en  
Tiempos de  
Incertidumbre**

# Objetivos del programa

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 Valor y Pricing con impactos positivos y significativos en la Utilidad, Ventas, Ingresos y Flujo de Caja en períodos de semanas, meses y en el largo plazo.

Este seminario te entrega conocimientos, metodologías y herramientas que le permitirán comprender las nuevas estrategias de valor, nuevos modelos de negocios, 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 modelos de valor.
- 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
- Nuevos modelos de Negocios y de Valor.
- Ejemplos exitosos de nuevos modelos de negocios y valor en B2C.
- 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 Valor, Pricing Estratégico 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.

# Información e inscripciones

<b>Fecha de inicio</b>	Martes 25 de abril de 2023
<b>Fecha de término</b>	Jueves 4 de mayo de 2023
<b>Días</b>	Martes y jueves
<b>Horario</b>	15:00 a 17:30 hrs.
<b>Duración</b>	10 horas (4 sesiones de 2,5 horas cada una)
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Valor general</b>	\$235.000
<b>Valor Socios de ICARE</b>	\$165.000
<b>Descuentos</b>	15% de descuento por 5 o más inscripciones

**INSCRÍBASE AQUÍ**

## INSCRIPCIONES:

**Capacitación ICARE Ltda.**

**RUT:** 76.619.580-6

**Teléfonos:** 22280 5311 – 22280 5329

**Email:** seminarios@icare.cl