CURSO · MARKETING Y VENTAS

Pricing y Rentabilidad: Estrategias Comerciales

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
Online en vivo (sincrónico)	**8, 16 o 24 horas, según la versión**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Domina las técnicas avanzadas de fijación de precios y maximización de rentabilidad bajo la normativa comercial chilena.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de definir estrategias de precios que maximicen la rentabilidad del negocio, considerando costos, valor percibido, competencia y la normativa comercial chilena.

DIRIGIDO A

Gerentes comerciales, encargados de ventas, analistas de precios, emprendedores y profesionales de finanzas que participan en la fijación de precios.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Calcular precios a partir de costos, márgenes y punto de equilibrio
- Aplicar estrategias de precio basadas en valor y en competencia
- Analizar la elasticidad de la demanda y su efecto en los ingresos
- Diseñar políticas de descuentos que protejan el margen
- Reconocer los límites que imponen la libre competencia y la protección al consumidor

CONTENIDOS

Módulo 1: Costos y rentabilidad

- Costos fijos y variables
- Margen de contribución
- Punto de equilibrio
- Diferencia entre margen y markup

Módulo 2: Estrategias de fijación de precios

- Precio basado en costos, valor y competencia
- Precios psicológicos y por paquetes
- Discriminación de precios por segmento o canal
- Precio de lanzamiento y descreme

Módulo 3: Descuentos y gestión del margen

- Elasticidad precio de la demanda
- Impacto de descuentos en la rentabilidad
- Políticas comerciales y listas de precios
- Simulación de escenarios en planilla

Módulo 4: Marco normativo de precios

- Información de precios al consumidor según la Ley N° 19.496
- Libre competencia: Decreto Ley N° 211 y rol de la Fiscalía Nacional Económica
- Prácticas prohibidas como colusión y precios predatorios
- Casos aplicados

METODOLOGÍA

Clases con ejercicios de cálculo y simulación de precios en planilla, utilizando datos de productos o servicios de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.

Saberes OTEC SpA · Teatinos 251, piso 6, of. 610 A, Santiago
contacto@saberesotec.cl · ftorrealba@saberesotec.cl · WhatsApp +56 9 2205 3641 · www.saberesotec.cl