



UNIVERSIDAD
DE PIURA

**POSGRADOS &
FORMACIÓN CONTINUA**

Ciencias Económicas y Empresariales



CURSO DE

ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE PRECIOS

ONLINE 2026

PARA NO ESPECIALISTAS





PRESENTACIÓN

En el Perú, muchos negocios pequeños y medianos luchan por fijar precios adecuados para sus productos o servicios. A veces se cobra “lo que cobra la competencia”, otras se calcula intuitivamente o simplemente ponemos precio “para que no se pierda la venta”. Sin embargo, el precio es mucho más que un número: es una herramienta clave para mejorar las ganancias, atraer clientes y hacer crecer el negocio de manera sostenible.

Este curso ha sido diseñado como una introducción a la fijación de precios y dirigido a un público no especialista tales como emprendedores, comerciantes, dueños de negocios familiares y profesionales que quieran mejorar su capacidad de fijar precios de manera más estratégica pero a la vez sencilla.

En el presente curso, buscaremos proveer de las técnicas necesarias a través de casos y ejercicios reales que permitirán entender a la fijación de precios como un proceso que busca fundamentalmente generar valor para la empresa.



Curso ESTRATEGIAS Y TACTICAS DE PRECIOS

Para no especialistas

Online 2026

OBJETIVOS

- Comprender cómo el precio influye directamente en la rentabilidad del negocio.
- Reconocer el precio como una herramienta clave para generar valor percibido en los clientes.
- Conocer las principales estrategias y tácticas para fijar precios de manera efectiva.
- Aprender a analizar la disposición de los clientes a pagar por un producto o servicio.
- Entender cómo la competencia y los canales de venta afectan las decisiones de precios
- Conocer las potenciales aplicaciones de la IA en la fijación de precios.

PARTICIPANTES

El curso especializado está dirigido a un público no especialista que toma decisiones de precios en negocios o empresas, pero sin necesidad de tener formación técnica o experiencia previa en Marketing, Finanzas o Economía.



La metodología del curso está basada, fundamentalmente, en el dictado de conferencias-coloquio y discusión de casos.

El Curso tiene una duración de 32 horas cronológicas, equivalentes a 42 horas lectivas

PLAN DE ESTUDIOS

Módulo 1

¿Por qué es tan importante el precio? (3 horas)

- Una introducción al pricing y su relación con la oferta comercial.
- La economía detrás del precio: Precio, costos y rentabilidad.
- Precio y optimización de ganancia.
- Caso de estudio.

Módulo 2

El Precio y la percepción de valor (3 horas)

- Valor percibido vs Valor real.
- Valor en mercados masivos y en mercados industriales.
- Fijación de precios en base al valor.
- Caso de estudio.

Módulo 3

El efecto del canal en el precio (3 horas)

- Análisis de valor para el canal.
- Balance de poder negociador: Fabricante – Canal.
- Gestión de conflictos con el canal.
- Caso de estudio.

Módulo 4

Precios para pedidos y clientes especiales (3 horas)

- Clientes clave y pedidos especiales.
- Gestión de precios personalizados.
- Caso de estudio.

Módulo 5

Marcas y tarifas de precio bajo (3 horas)

- Canibalización de marcas de productos.
- Canibalización de tarifas de servicios.
- Caso de estudio.



La metodología del curso está basada, fundamentalmente, en el dictado de conferencias-coloquio y discusión de casos.

El Curso tiene una duración de 32 horas cronológicas, equivalentes a 42 horas lectivas

Módulo 6

Estrategias de fijación de precios (3 horas)

- Diferenciación de precios.
- Discriminación de precios.
- Precios psicológicos.
- Empaquetado de precios.

Módulo 7

Precios dinámicos (3 horas)

- Fundamentos de revenue management.
- Condiciones y contexto de los precios dinámicos.
- Identificar oportunidades para aplicar precios dinámicos.
- Caso de estudio.

Módulo 8

Medición de precios (3 horas)

- Encuestas para medir precios.
- Experimentos para medir precios.
- Herramientas avanzadas.
- Taller de medición de precios.

Módulo 9

Aplicaciones de la Inteligencia Artificial en la gestión de precios (8 horas)

- Análisis de datos y predicciones.
- Automatización de estrategias de precios.
- Segmentación de clientes y determinar estrategias de precios personalizadas.
- Utilizar herramientas de web scraping o APIs para monitorear precios de la competencia automáticamente.

CERTIFICACIÓN



- **Certificado de participación:** Se otorgará a los participantes que cuenten con más del 80% de asistencia a clases. El certificado no indica nota final obtenida.

TODOS LOS CERTIFICADOS SERÁN EMITIDOS DE MANERA VIRTUAL.

DOCENTES DE ALTA EXPERIENCIA
ACADÉMICA Y LABORAL EN **GESTIÓN DE PRECIOS, INGRESOS Y
RENTABILIDAD EMPRESARIAL.**



DR. FERNANDO BARRANZUELA

Profesor principal en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura y docente de la Maestría en Dirección Comercial del PAD – Escuela de Dirección. Dicta cursos en las áreas de Investigación de Mercados, Planeamiento Comercial y Pricing. Es doctor en Administración de Empresas por Henley Business School (Reino Unido), Máster en Métodos de Investigación por la London School of Economics and Political Science (Reino Unido) e Ingeniero Mecánico-Eléctrico por la Universidad de Piura (Perú). Cuenta con más de 15 años de experiencia en consultoría comercial, brindando asesoría en planeamiento, investigación de mercados y estrategia de precios para empresas de los sectores retail, consumo masivo y automotriz entre otras. Ha sido miembro de la Comisión de Protección al Consumidor del Indecopi, así como director independiente de la Empresa Prestadora de Servicios de Saneamiento de Piura (EPS Grau) . Actualmente es jefe del Área de Marketing en la Universidad de Piura.



MGTR. RANDY FERNÁNDEZ

Doctorando en Ciencias e Ingeniería Estadística por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI, Perú). Maestro en Inteligencia Artificial por la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR, México). Magíster en Administración de Empresas por el PAD – Escuela de Dirección (UDEP, Perú) e Ingeniero Mecánico-Eléctrico por la Universidad de Piura (UDEP, Perú). Actualmente es profesor de pregrado y posgrado en la Universidad de Piura, donde dicta cursos de optimización, estadística y ciencia de datos. Ha sido coordinador del Área de Matemática y Estadística, director ejecutivo del Programa de Economía y director ejecutivo del Programa de Administración de Empresas para Ejecutivos en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la misma universidad. Es autor del libro Álgebra Lineal para Administración y Economía.



UNIVERSIDAD
DE PIURA

CERTIFICADO



UNIVERSIDAD
DE PIURA

Carácter Económico y Empresarial

CERTIFICADO

otorgado a

Nombre del Participante

por haber participado en el Curso

ESTRATEGIAS Y TACTICAS DE PRECIOS,

Modalidad: tipo de modalidad.

Fecha de inicio y fin de curso,

Horas lectivas del curso,

Piura, mes, 2025.

Firma

Mgtr. William Zapata Jiménez
Secretario General

Firma

Dr. Fernando Barranzuela Lescano
Decano

00000

***Imagen y texto referencial y de uso ilustrativo .**

INFORMES

**Oficina de Posgrado y Extensión
939-132-638**

posgrado.empresas@udep.edu.pe

CONTÁCTANOS

**INSCRÍBETE
AHORA**



INICIO

07 de Julio de 2026



HORARIO

Martes y jueves de 7:00 p. m.
a 10:15 p. m.



DURACIÓN

**42 HORAS LECTIVAS (32
horas cronológicas)**



INVERSIÓN

s/. 2,000.00 SOLES

descuentos exclusivos para Alumni UDEP



Modalidad

Virtual, Vía ZOOM

Promociones y plan de pagos

PAGO ÚNICO TOTAL

Descuentos

15% de descuento EXCLUSIVO:

- Todo público hasta el 30/04/2026

10% de descuento para:

- Todo público hasta el 31/05/2026

05% de descuento para:

- Todo público hasta el 06/07/2026

Descuento	Precio Total
15%	S/ 1,700.00
10%	S/ 1,800.00
5%	S/ 1,900.00
0%	S/ 2,000.00

FINANCIAMIENTO UDEP | SIN INTERESES

Descuentos

10% de descuento para:

- Todo público hasta el 30/04/2026

05% de descuento para:

- Todo público hasta el 31/05/2026

PLAN 3 CUOTAS			0%	5%	10%
Inscripción	6-Jul	S/	1,000.00	S/	950.00
1era cuota	15-Jul	S/	333.34	S/	316.68
2da cuota	31-Jul	S/	333.34	S/	316.68
3era cuota	15-Ago	S/	333.34	S/	316.68
TOTAL			S/ 2,000.00	S/ 1,900.00	S/ 1,800.00

PLAN 4 CUOTAS			0%	5%	10%
Inscripción	6-Jul	S/	1,000.00	S/	950.00
1era cuota	15-Jul	S/	250.00	S/	237.50
2da cuota	31-Jul	S/	250.00	S/	237.50
3era cuota	15-Ago	S/	250.00	S/	237.50
4ta cuota	31-Ago	S/	250.00	S/	237.50
TOTAL			S/ 2,000.00	S/ 1,900.00	S/ 1,800.00

***IMPORTANTE:** Los descuentos no son acumulables en ningún caso

Consulta por nuestros descuentos exclusivos para Alumni UDEP.

Descuentos **exclusivos** para nuestros estudiantes de pregrado y egresados de:

- Carreras UDEP.
- Maestrías UDEP.
- Programas Especializados UDEP.



Proceso de inscripción

Para poder inscribirse deberá seguir lo siguientes pasos:

Descarga y completa la ficha de inscripción (2 páginas): [DESCARGA LA FICHA](#)

1. Envía tu ficha de inscripción al correo posgrado.empresas@udep.edu.pe
2. Espere la respuesta a su correo, se le informará sobre los pasos a seguir.
 - A. Si desea plan de financiamiento o factura, se le enviará una carta de compromiso:
 - B. Carta persona natural: Solo se necesita la firma.
 - C. Carta factura: será necesaria la firma del representante legal, la ficha RUC de la empresa, y la copia de DNI del representante legal.
3. El área de posgrado le indicara las instrucciones siguientes para generar el pago del programa.
4. Previo al inicio del programa, recibirá sus accesos al sistema UDEP VIRTUAL, donde se gestionará todo el material y accesos a clases del programa.

POSGRADOS & FORMACIÓN CONTINUA

UNIVERSIDAD DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales

