



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

## **Seminario de Gestión de Precios (Pricing Estratégico)**

**Piura**

### **¿Qué es Pricing Estratégico?**

En el entorno competitivo actual, cada vez se hace más complicado fijar precios que aseguren una buena rentabilidad para la empresa y un buen valor para el cliente. El pricing estratégico permite fijar precios de manera que se ajusten a la estrategia de negocio de mi empresa y a la vez puedan generar valor para los clientes.

El presente seminario ayudará a mejorar nuestros criterios para tomar decisiones sobre qué precios fijar a nuestros clientes? Cómo competir en guerras de precios? Qué precio poner a nuevos productos? O cómo diseñar y evaluar promociones de precio?

### **Participantes**

- Ejecutivos y/o analistas comerciales o financieros en empresas industriales o de consumo masivo, que necesitan mejorar sus criterios y métodos de análisis para fijar precios.
- Consultores en marketing, investigación comercial o manejo de costos y presupuestos
- Controllers contables y financieros involucrados en la auditoría y/o fijación de precios.
- Estudiantes universitarios de carreras relacionadas con negocios.

### **Objetivos del Seminario**

El presente seminario busca:

- Explicar la dinámica que existe entre precio y rentabilidad

- Entender cómo alinear la política de precios con la estrategia comercial de la empresa
- Entender los criterios generales que deberían usarse en la fijación de precios
- Entender técnicas de análisis cuantitativo para mejorar las decisiones de precio
- Entender las principales tácticas y estrategias para fijar precios
- Introducir a los participantes los fundamentos teóricos de la psicología de precios en el consumidor.

## Contenido del Seminario

### TEMARIO:

Power Pricing: El Rol estratégico del precio  
 Estrategias y Tácticas de precio  
 La psicología del precio  
 Análisis económico del precio  
 Decisiones de Precio a Baja Capacidad  
 Decisiones de Precio a Alta Capacidad  
 Decisiones de precio basadas en valor  
 Decisiones de precio basadas en competencia  
 Decisiones de precio para clientes clave  
 Decisiones de promociones de precio  
 Decisiones de precio para nuevos productos  
 Cómo pelear guerras de precio

## Metodología

Las clases serán teórico - prácticas.

## Profesores

Profesores de la Universidad de Piura, con amplia experiencia profesional en el área, asesoría y consultoría empresarial con estudios de postgrado en prestigiosas universidades nacionales y extranjeras.

### Fernando Barranzuela Lescano

Master in Science por London School of Economics y Associate Research Fellow en Marketing en Henley Business School (Reino Unido). Magíster en Dirección de Empresas por el PAD - Escuela de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Ingeniero Mecánico Eléctrico, Universidad de Piura. Profesor Ordinario Asociado adscrito al Área de Marketing y consultor en temas de planeamiento comercial e investigación de mercados.

### Jose Antonio Arámbulo

MBA por Escuela de Dirección PAD (Universidad de Piura). Bachiller en Administración por la Universidad de Piura. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en las asignaturas de Política de Empresas y Análisis de Situaciones de Negocios. Coordinador de Actividades de Extensión de la Facultad de Administración de Empresas. Jefe Financiero de Agrícola La Alborada.

## Cronograma y horario

El Seminario se inicia el 03 de diciembre y se desarrollará en 16 clases a lo largo de 3 semanas. Las clases serán los días miércoles y jueves bajo el siguiente esquema:

### Miércoles:

19:00-20:00	1° Clase
20:00-20:20	INTERMEDIO
20:20-21.20	2° Clase
21:20-22:20	3° Clase

### Jueves:

19:00-20:00	1° Clase
20:00-20:20	INTERMEDIO
20:20-21.20	2° Clase
21:20-22:20	3° Clase

## Certificado

Se entregará un certificado de participación a nombre de la Universidad de Piura.

## Costo y modalidades de pago

- Inversión: S/.950.00
- Egresados UDEP con 10% de descuento.
- Egresados Diplomados de Marketing de Universidad de Piura con 10% de descuento
- Descuentos corporativos para más de 2 asistentes por empresa

## Informes e inscripciones

Sr. Pablo Valladares

Dirección electrónica: [posgrado.empresas@udep.pe](mailto:posgrado.empresas@udep.pe)

Teléfono: 073 284500 anexo 3138 - 975-793821 - RPM #975-793821

Campus Universitario - Oficina 312