



CRITERIOS Y MÉTODOS PARA LA FIJACIÓN ESTRATÉGICA DE PRECIOS

Facilitadora: *Silvana Pezzella A.*

Economista-Consultora egresada de la UCAB, con Maestría en Economía Empresarial del Instituto Internacional INCAE en Costa Rica, especialista en Sistemas de Información de la UCAB, en proceso de obtener Doctorado en Ciencias Económicas de la UCV. Formó parte de la Comisión de Economistas de Conindustria; miembro del equipo editorial de Veneconomía, Profesora agregada en la Escuela de economía de la UCV, investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas y sociales Rodolfo Quintero de la UCV.

Público objetivo:

Este taller va dirigido a empresarios, directores y gerentes, que tengan conocimientos de mercadotecnia y que participen activamente en empresas lucrativas dispuestas a planificar permanentemente sus operaciones de mercadeo desde una perspectiva que enfoque un largo plazo.

Dinámica del taller:

Taller compacto e intensivo, de 4 horas, 30 minutos. Durante el taller, se ofrece espacio para que los participantes expongan las dudas e inquietudes que tuvieran lugar.



INTELIGENCIA ESTRATÉGICA PARA EMPRESAS

Contenido:

1. Elementos que intervienen en la fijación estratégica de precios.
2. Los distintos objetivos estratégicos de la fijación de precios.
3. Métodos para fijar precios.
4. La relevancia del precio mínimo y el umbral de rentabilidad de la organización.
5. Fijación de precios en relación con los competidores.
6. Fijación de precios con conocimiento de la demanda del mercado.
7. Fijación de Precios de acuerdo con la Ley vigente en Venezuela y sus implicaciones.

Valor Agregado:

El propósito de esta experiencia instructiva, es el de suministrar a los participantes los conocimientos teóricos fundamentales que se requieren para desarrollar la capacidad de diseñar y ejecutar una estrategia de precios, de forma tal de lograr simultáneamente, satisfacer los objetivos de la empresa, y cultivar y sostener la relación con su mercado.

Al finalizar el taller los participantes:

- Lograrán discernir el objetivo para la fijación de precios que mejor conviene estratégicamente.
- Dispondrán de conocimientos fundamentales sobre las herramientas metodológicas disponibles para diseñar la política de precios que satisface el propósito estratégico.
- Podrá seleccionar las habilidades que deberá desarrollar para innovar tácticamente y sostener la posición competitiva.

Condiciones de compra:

-Solicite fecha y reservación del cupo a través del correo jmambel@proservice.com.ve

-El cupo se garantiza pagando el 50% del monto total más I.V.A antes de la fecha, enviando constancia de transferencia o depósito a nombre de:

Productos y Servicios (Proservice), C.A.

Rif: J-30940159-9

Dirección fiscal: Calle Este 2, Urb Roraima, nro. 8-G, Maracay-Estado Aragua.



INTELIGENCIA ESTRATÉGICA PARA EMPRESAS

Cuenta Corriente Banesco Nro.: 01340356253561033888

-Enviar previamente carta de postulación o datos de los participantes (nombre, apellido, cédula) para elaborar el certificado digital sellado y firmado por nuestra empresa.

-En caso de cancelar el evento, se le retornará el total de su inversión.