

TALLER

**GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PRECIOS,
MÁRGENES Y DESCUENTOS**

FECHAS

17 Julio

HORARIO

16:30 a 20:00

DURACION

1 tarde

LUGAR

GIJON

MATRÍCULA

30 € (*)

(*) Haciendo 4 tardes de cursos a elegir dentro del mismo itinerario formativo "MARKETING" la matrícula conjunta son 100 €

CONTENIDOS FORMATIVOS:**OBJETIVOS:**

Gestionar las variables necesarias para obtener un precio adecuado.

Identificar la pérdida de margen que provocan los descuentos.

Gestionar la comunicación del precio y del valor.

PROGRAMA:

- Gestión estratégica de Precios, márgenes y descuentos.
- Las tres palancas del beneficio: precios, volumen y costes.
- La importancia y el impacto de la gestión de precios.
 - Los descuentos de precios como receta de éxito o fracaso.
 - Descuentos y destrucción de valor
- Pricing: estrategia de precios, fijación de precios, implementación y control
- Cómo funciona un proceso de Pricing.
- Rentabilidad y cuota de mercado. ¿Estrategias opuestas?
- El precio basado en el valor. Análisis de valor sobre la competencia y el cliente.
- Precios y marketing mix.
- Cómo comunicar el precio.

IMPARTE:

COMMERCIAL CRITERIO
www.commercialcriterio.com
Club de Marketing de La Rioja

ALFREDO RUIZ SANTOLAYA



Universidad de Barcelona.
Escuela Superior de Relaciones
Públicas
Estudios Superiores en
Relaciones Públicas y
Comunicación.

Programa Superior en Alta
Dirección. ICAI-ICADE.

Programa Superior en Marketing
Digital ESIC

FORMADOR:

Secretario General en Club de Marketing de La Rioja. (1987-2011)

Fundador y Director Académico de la Escuela Superior de Dirección Empresarial y Marketing de La Rioja. (1993-2007)

Profesor en Instituto de Postgrado y Formación Continua ICAI-ICADE. Club de Marketing de La Rioja y otras Escuelas e Instituciones.

Consultor en Marketing y Estrategia. Experto en comercialización, comunicación y marketing.

Socio Director de Commercial Criterio. Consultora de Marketing Estratégico.
