

TALLER

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

FECHAS

26 Julio

HORARIO

16:30 a 20:00

DURACION

3,5 h

LUGAR

GIJON

MATRÍCULA

30 €

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.
