



SOCIEDAD NACIONAL
DE INDUSTRIAS

Pricing & Revenue Growth Management (RGM)



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

Objetivo

Al finalizar el curso, el participante será capaz de diseñar eficazmente diferentes estrategias de fijación de precios tomando en consideración las dimensiones relevantes para obtener un precio óptimo.



Módulo I: Introducción

- la Gestión Estratégica de Ingresos & Precios

Módulo II: Perspectiva del consumidor

- Valor Económico y Disposición a Pagar.

Módulo III: Perspectiva de los costos

- Rol de los costos en la Fijación Estratégica de Precios & Análisis Financiero.

Módulo IV: Perspectiva de la competencia

- Influencia en nuestras decisiones.



Módulo V: Rol del canal de distribución

La ruta para llegar al segmento objetivo de clientes.





Módulo VI: Estratégicos

- Estrategia de Precios & la Gestión de Ingresos.
- Algunas Herramientas de Pricing disponibles.

Metodología:



Metodología:

- *40% teórico
- *60% práctico



Horas:

30h cronológicas.



Modalidad ofrecida:

Virtual
10 sesiones de 3h c/u



Grupo:

Máximo 40
personas.



Primera Clase

3 de Agosto

7 a 10pm



Las sesiones vía Zoom

3,4,10,11,17,18,24 y 25 de agosto



**Certificación a
nombre de la
Sociedad Nacional
de Industrias**





A cargo:



Gustavo A. Reyes Vergara

Magíster en Marketing por ESAN. Máster en Marketing Science por ESIC. Magister en Administración Estratégica de Empresas por Centrum- PUCP.

Economista por la Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente, se desempeña como Global Commercial Capabilities & Revenue Growth Manager en AJEGROUP y Líder Especialista en Revenue Growth Management / Pricing en ARELLANO Consultoría para Crecer. También, es el actual Presidente del Comité de Innovación de la Sociedad Nacional de Industrias y Director de la Sociedad Peruana de Marketing.

Experiencia en consumo masivo liderando áreas de Consumer & Shopper Marketing, Inteligencia de Mercados, Investigación de Mercados, Go To Market, Revenue & Pricing Management y Business Analysis. Experiencia docente en pre y postgrado para distintas universidades del país.

INVERSIÓN:

Curso de PRICING & REVENUE GROWTH MANAGEMENT (RGM)

Modalidad: virtual

24 horas

(8 sesiones de 3h c/u)

Precio Asociado
S/960.00

Desde 4 participantes
S/900.00

Público en General
S/1200.00

Muchas Gracias!

Cualquier consulta no dudes en llamarme.

Javier Ramos Ramos

Ejecutivo Comercial

Del Centro de Formación
Empresarial S.N.I

jramos@sin.org.pe

943749950



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

125 años
promoviendo
la **Industria**