

# 2-DÍAS PRICING WORKSHOP

## Foco en Resultados, No reuniones

Pensado para que su equipo desarrolle la "cultura del beneficio" a través de la gestión de la palanca más importante para aumentar sus ganancias: **el Precio**.



**Charlie Do Amaral**  
Pricing Strategy Consultant

## 1 Punto de partida para generar estrategias y resultados



Definir la **Estrategia de Precios**



Determinantes **Económicos**



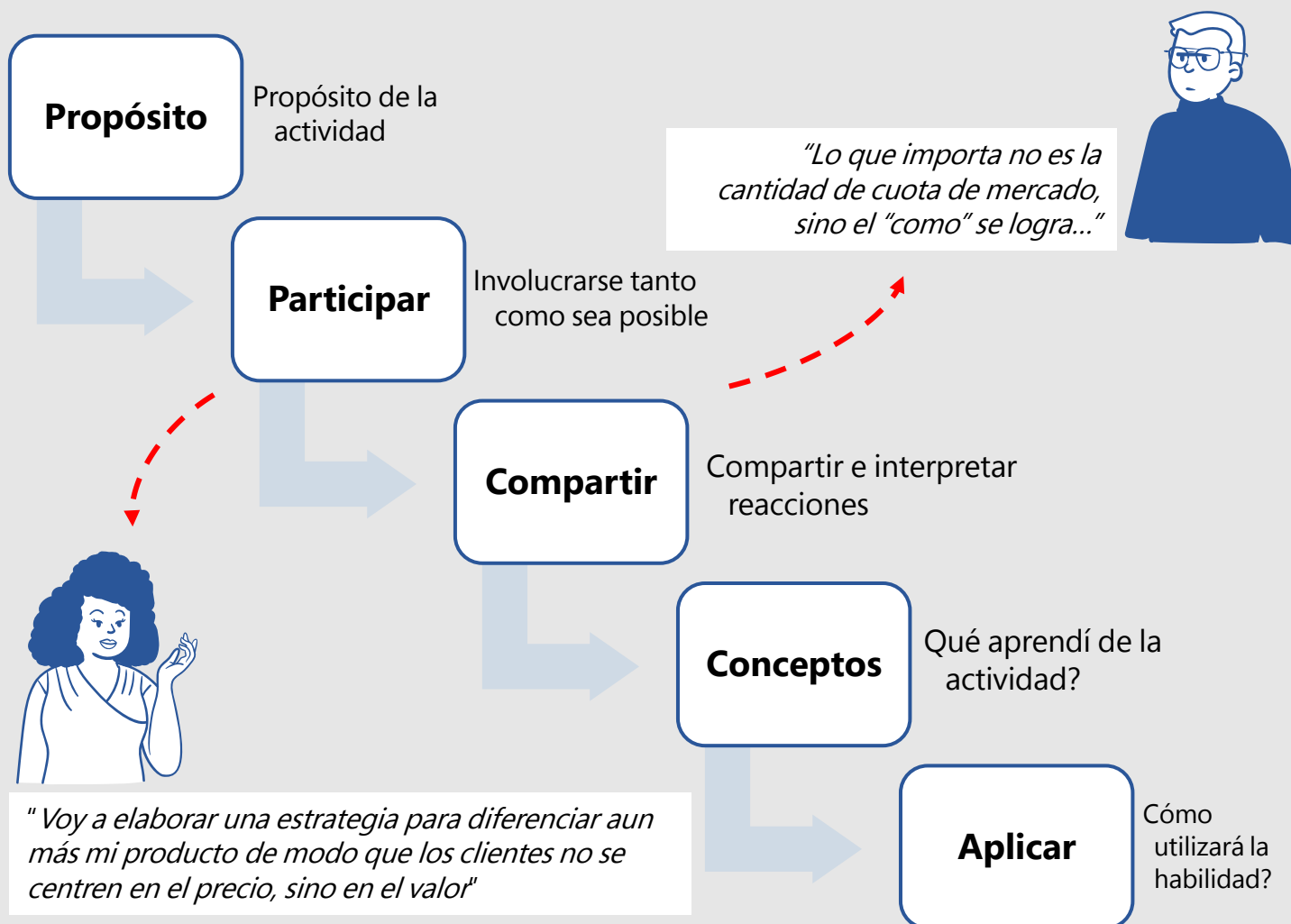
Determinantes **Psicológicos**.

**Convierta la estrategia de fijación de precios en resultados!**

## 2

## Modelo de aprendizaje experiencial

Nuestra metodología garantiza un modelo experiencial que lleva a los participantes a través de una serie de pasos para procesar la actividad de aprendizaje.



### Liderazgo participativo

El **trabajo conjunto** y las diferentes **capacidades** de los participantes en el taller es aprovechado por el negocio como punto de partida para generar estrategias y resultados.

Resultados generados




# Agenda



## Objetivo

Para que la empresa pueda desarrollar la capacidad de elaborar estrategias de precios que influyan activamente en la voluntad de pago de sus clientes.

Objetivo general			
Desarrollar una comprensión de la estrategia de fijación de precios de una forma simple y sencilla.			
Tiempo	Sesión	Objetivo	Proceso/notas
30 mins	Set-up	Para preparar la sala para el taller	Preparar la sala para apoyar las necesidades del taller: <ul style="list-style-type: none"><li>Pantalla/computadoras</li></ul>
Día 1			
5 mins	Bienvenida y Objetivos	Para compartir objetivos del taller.	Instructor dá la bienvenida Inicia e informa objetivos
5 mins	Método	Explicar la metodología del taller.	Explicar los cinco pasos para aprovechar al máximo la experiencia de aprendizaje.
5 mins	Grupos	Para formar grupos de colaboración	Los participantes forman 3 grupos
20 mins	Parte 1: Estrategia (Definir que, porque y como)	Para conocer cómo se define la estrategia de fijación de precios	<ul style="list-style-type: none"><li>Definir estrategia, objetivos, posicionamiento y valor y precio</li></ul>
20 mins	Actividad 01: Aplicar las partes 2 a 5 de la experiencia de aprendizaje	Para involucrar a los participantes lo más posible.	<ul style="list-style-type: none"><li>Participar en actividad</li><li>Compartir reacciones</li><li>Identificar conceptos</li><li>Aplicar conceptos</li></ul>
Break 			
40 mins	Parte 2: Análisis I	Para conocer cómo aplicar los determinantes económicos del precio	<ul style="list-style-type: none"><li>Definir función de respuesta al precio, disposición a pagar y curva de demanda</li></ul>
15 mins	Reflexiones	Para reflexionar sobre los conceptos aprendidos	

# Agenda



Hora	Sesión	Objetivo	Proceso/notas
Día 2			
10 mins	Set-up	Para preparar la sala para el taller	Preparar la sala para apoyar las necesidades del taller: <ul style="list-style-type: none"><li>• Pantalla/computadoras</li><li>• Proyector/internet/material impreso</li></ul>
20 mins	Actividad 02: Aplicar las partes 2 a 5 de la experiencia de aprendizaje.	Para involucrar a los participantes lo más posible.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Participar en actividad</li><li>• Compartir reacciones</li><li>• Identificar conceptos</li><li>• Aplicar conceptos</li></ul>
30 mins	Parte 3: Análisis II	Para conocer los determinantes psicológicos del precio	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar una descripción general de la psicología del precio</li></ul>
Break ☕			
20 mins	Actividad 03: Aplicar las partes 2 a 5 de la experiencia de aprendizaje.	Para involucrar a los participantes lo más posible.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Participar en actividad</li><li>• Compartir reacciones</li><li>• Identificar conceptos</li><li>• Aplicar conceptos</li></ul>
30 mins	Reflexiones	Para reflexionar sobre los conceptos aprendidos	

Al finalizar el taller, se espera que obtenga los siguientes resultados:

- Elaborar las primeras estrategias de pricing para sus productos
- Analizar la curva de demanda y disposición a pagar
- Aplicar estrategias de psicología del precio y efectos de encuadre.

"Si no lo puedes explicar de forma sencilla, es porque aun no lo has entendido bien" – Albert Einstein

## ESTRATEGIA

## PARTE UNO

## Cómo se define la estrategia de fijación de precios?

Para conocer cómo se define la **estrategia** de fijación de precios

- Definir estrategia, objetivos, posicionamiento y valor y precio
- Cuadrante ventas y utilidad
- Valor para el cliente

## ANÁLISIS I

## PARTE DOS

## Conocer los determinantes económicos del precio

Para conocer cómo aplicar los determinantes **económicos** del precio

- Definición función precio-respuesta
- Elaboración de la curva de demanda
- Relación disposición a pagar y valor

## ANÁLISIS II

## PARTE TRES

## Conocer los determinantes psicológicos del precio

Para conocer cómo aplicar los determinantes **psicológicos** del precio

- Psicología del precio
- Precio como indicador de calidad
- Economía del comportamiento
- Marcos para transformar la percepción.

Precio:

Bolivia

**Bs 490**

Latinoamérica

**\$us 150**

EEUU y Europa

**\$us 250**



**731 57424**

Talleres participativos, con un propósito (inspirar a las personas) para entregar resultados!

**Charlie Do Amaral**  
CONSULTING

[www.charlie-do-amaral.github.io](http://www.charlie-do-amaral.github.io)

