

LUGAR DE REALIZACIÓN:
INSTITUTO DE
ESTUDIOS CAJASOL
Hacienda Cartuja,
Av. Aljarafe s/n,
Tomares (Sevilla)

Precio: 65 euros
(Formación bonificable
por Fundae)

**INSCRIPCIÓN
ON-LINE**



Aforo limitado

INFORMACIÓN
Tel. 954 890 300
info@institutocajasol.es
www.institutocajasol.es



Imagen freepik

Fijando precios para ganar competitividad



XS 0'99 EUR

Miércoles, 29 mayo 2019
De 16:30 a 20:30 h.

**Instituto
de Estudios**

Cajasol
BUSINESS SCHOOL

INTRODUCCIÓN

Entre las organizaciones menos sofisticadas, la fijación del precio de un producto o servicio no lleva a veces mucho más trabajo que la selección del número de un billete de lotería: se escoge el primero que viene a la cabeza, se reza una oración y se confía en tener muchísima suerte. En las compañías más sofisticadas, no siempre se actúa mucho mejor. A menudo se utilizan métodos simplistas, como la asignación del precio basado en el coste más un margen, en la competencia o en el consumidor, todos ellos métodos extremadamente simplistas y con un margen de riesgo alto.

Sin embargo, de entre los factores que influyen en la capacidad para generar beneficios de una empresa, el de la estrategia de fijación de precio de nuestro producto o servicio, es uno de los más importantes, y curiosamente, es un tema extraño para la mayoría de los managers de una empresa, y en consecuencia, al que se le presta poca atención.

En el Workshop "Fijando precios para ganar competitividad" repasaremos 3+9 modelos de como fijar los precios de nuestros productos o servicios, adentrándonos en sus filosofías, condicionamientos, requisitos, ventajas y desventajas de los mismos.

PROGRAMA

**1 La importancia
del precio**

**2 Palancas para obtener
el beneficio.**

**3 modelos tradicionales
de fijación del precio**

**4 modelos creativos
de fijación de precios**

5 Conclusiones

PONENTE



Joaquín Ruiz

Director Territorial de Previsión Mallorquina de Seguros. Experto en la Dirección Comercial, dilatada experiencia en Marketing y Ventas, liderazgo de equipos alto rendimiento. Formador en entidades bancarias y aseguradoras. Consultor independiente. Licenciado en Empresariales. Postgrado en ESIC. Máster en Dirección comercial y Dirección de Personas.