

CURSO CORTO EDEX

Estrategia de Precio y Revenue Management



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Martes 28
de Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en
tiempo real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Siete semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



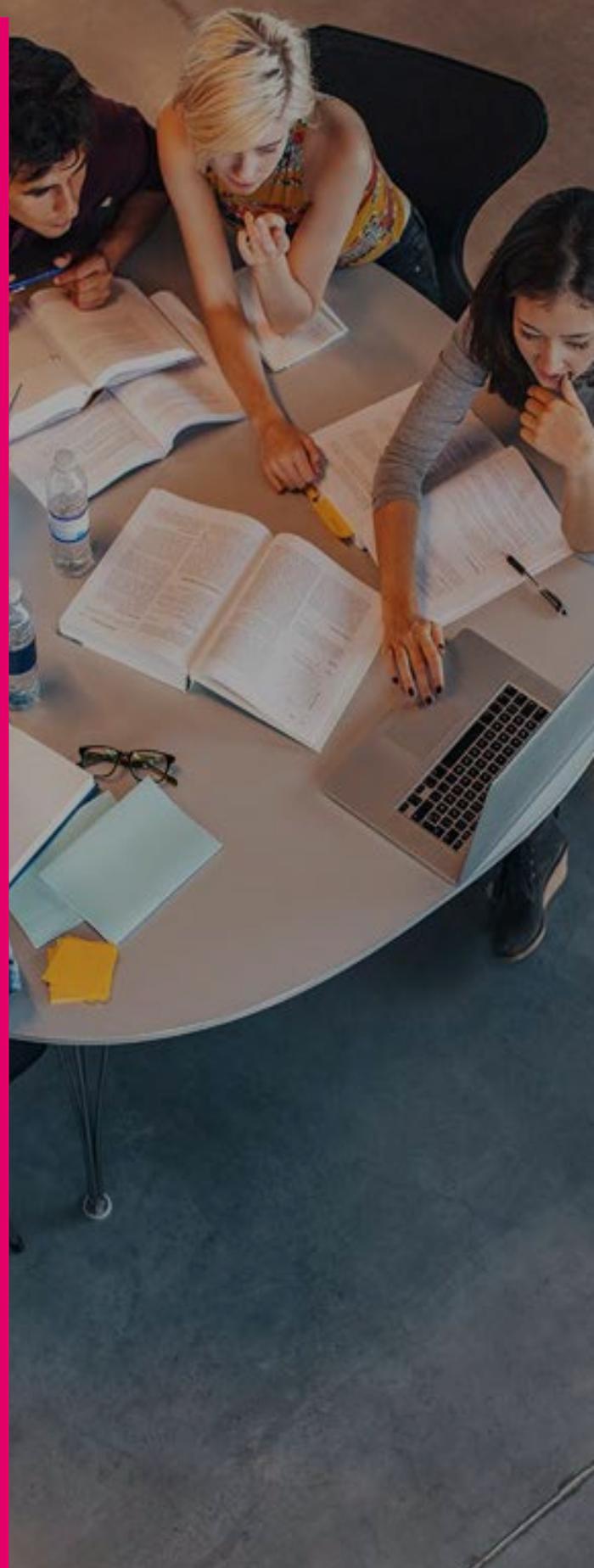
Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

El Curso de Capacitación EdEx en Estrategia de Precio y Revenue Management brindará a los participantes las herramientas necesarias para diseñar y aplicar políticas de precios dinámicas que maximicen los ingresos de manera sostenible. En un entorno de mercados cada vez más competitivos y digitalizados, la gestión estratégica del pricing se convierte en un factor clave para garantizar la rentabilidad y el crecimiento organizacional. A través del análisis de datos, la comprensión del valor percibido y el estudio del comportamiento del consumidor, los participantes desarrollarán competencias para implementar decisiones de pricing alineadas a los objetivos del negocio. Asimismo, mediante casos aplicados y benchmarking impulsado por inteligencia artificial, se fortalecerá la capacidad de identificar oportunidades y gestionar ingresos estratégicamente en diversos sectores.

Objetivo

Brindar a los participantes conocimientos y herramientas estratégicas para diseñar, analizar e implementar decisiones de precios y revenue management que permitan optimizar ingresos, asegurar la rentabilidad y responder de manera efectiva a la dinámica de los mercados actuales.

Dirigido a

Profesionales vinculados a la gestión comercial, el análisis de precios, el desarrollo de productos y la definición de estrategias de ingresos. Está especialmente diseñado para gerentes comerciales, analistas de precios, responsables de producto, revenue managers, líderes de marketing y estrategia, así como emprendedores que buscan optimizar la rentabilidad y el crecimiento sostenible de sus negocios.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Martes 28 de
Octubre

Fundamentos de Microeconomía

- El Funcionamiento de los Mercados: Competencia Perfecta.
- El Funcionamiento de los Mercados: Monopolio y Oligopolio.

SESIÓN 3 y 4

Martes 04 de
Noviembre

Fijación de Precios, Costos y Análisis Financiero

- Fijación estratégica de precios: La cosecha de su potencial de beneficios.
- Costos: ¿Cómo deben afectar a las decisiones de fijación de precios?.
- Análisis financiero: Fijación de precios para obtener beneficios.

SESIÓN 5 y 6

Martes 11 de
Noviembre

Compradores, Consumidores y Competencia

- Consumidores: Cómo comprender las decisiones de compra y cómo influir sobre ellas.
- Competencia: Resolución cuidadosa de los conflictos

SESIÓN 7 y 8

Martes 18 de
Noviembre

Estrategia de Fijación de Precios y Ciclo de Vida del Producto

- Estrategia de fijación de precios: Gestión activa de su mercado.
- Fijación de Precios en Función del Ciclo de Vida del Producto: Adaptación de la estrategia a un entorno cambiante.

SESIÓN 9 y 10

Martes 25 de
Noviembre

El Pricing Power y el Pricing Capability Grid

- Pricing Power
- The Pricing Capability Grid

SESIÓN 11 y 12

Martes 02 de
Diciembre

Mitos y Realidades sobre las decisiones del Pricing y el Reto de las Marcas Blancas

- The six pricing myths that kill profits.
- Violations of rational choice principles in pricing decisions.
- El reto de las marcas blancas

SESIÓN 13

Martes 16 de
Diciembre

Demo-day

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docente del Programa

Gaston Laurie

Consultor especializado con más de 25 años de experiencia en marketing estratégico, branding, pricing y market research, liderando proyectos en sectores como consumo masivo, seguros, construcción, inmobiliario, salud y retail, tanto en empresas nacionales como internacionales. Ha ocupado cargos de liderazgo en firmas globales de consultoría como EY Perú, donde fue Associate Partner Advisory Services (2018-2019), y PwC Perú, donde se desempeñó como Director Comercial de Strategy (2016-2018). Asimismo, fue Consultor Gerente en Total Market Solutions (TMS), consultora de investigación de mercados del grupo CCR, hoy parte de Nielsen.

Previo a su experiencia en consultoría, trabajó como gerente de marketing, operaciones y brand manager en reconocidas empresas y marcas como Leche Gloria, Novasalud EPS (hoy Pacífico EPS), Friesland Perú (Bella Holandesa), Coca-Cola y Colgate Palmolive.

En el ámbito académico, ha sido profesor de la Escuela de Postgrado de la UPC y desde el 2008 dicta cursos en Centrum PUCP Business School en las áreas de pricing, market research y gestión comercial. Actualmente, es Consultor Principal y CEO de Xtratego Consulting, Director Gerente de Laurie & Pujalt SAC (empresa líder en la comercialización de Sal de Maras en Cusco) y Profesor en Centrum PUCP Business School.

 **Inicio:**
Martes 28 de Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Duración:**
07 semanas

 **Modalidad:**
Clases en tiempo real

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Inversión soles:**
S/ 1900

Información y descuentos

 executive.centrum@pucp.edu.pe

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1 EN PERÚ

N°6 EN LATAM

N°29 EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking