

**CURSO CORTO EDEX**

# Estrategia de Precio y Revenue Management




**ELIGE DECIDE EMPIEZA**

 **Inicio:**  
Jueves 28  
de Mayo

 **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**

Jueves 28 de  
Mayo

### **Fundamentos de Microeconomía**

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

## **SESIÓN 3 y 4**

Jueves 04 de  
Junio

### **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**

Jueves 11 de  
Junio

### **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**

Jueves 18 de  
Junio

### **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**

Jueves 25 de  
Junio

### **El Pricing Power y el Pricing Capability Grid**

- Pricing Power
- The Pricing Capability Grid

## **SESIÓN 11 y 12**

Jueves 02 de  
Julio

### **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**

Jueves 09 de  
Julio

### **Demo-day**

- Presentación de Trabajo aplicativo final

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:**  
Jueves 28 de Mayo

 **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](mailto: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