Rentabilidad en cada promoción

Estrategias de precio, paquetes y descuentos inteligentes

8 horas de formación

DESCRIPCIÓN

Este curso brinda herramientas prácticas para diseñar promociones inteligentes, definir estrategias de precios, estructurar paquetes de valor y establecer descuentos sostenibles que impulsen el crecimiento sin comprometer la utilidad.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Gerentes y jefaturas comerciales., equipos de ventas., profesionales de marketing, gerentes de producto.

Encargados de pricing, profesionales del área financiera, emprendedores y dueños de negocio.

Responsables de categorías, canales o portafolios.

Objetivo del curso

Desarrollar las competencias necesarias para diseñar y gestionar promociones rentables, mediante la aplicación de estrategias de precios, paquetes de valor y descuentos inteligentes, que permitan incrementar las ventas, atraer clientes y maximizar la rentabilidad del negocio durante temporadas de alta demanda.

¿QUÉ APRENDERÁS?

01 Comprender la relación entre precio, volumen de ventas, margen y rentabilidad en la toma de decisiones comerciales.

02 Identificar los riesgos de implementar promociones y descuentos sin una estrategia financiera definida.

03 Diseñar estrategias de precios; crear promociones y paquetes de valor que incrementen las ventas y el ticket promedio sin depender únicamente de la reducción de precios.

CONTENIDO

MÓDULO 1

- La lógica financiera detrás de una promoción rentable

MÓDULO 2

- Estrategias de precios para proteger la rentabilidad

MÓDULO 3

- Promociones que venden más sin regalar utilidad

MÓDULO 4

- Diseñando una promoción rentable para Black Friday y Navidad

Douglas Hernández

Licenciado en Pedagogía por la Northern International University y cuenta con una sólida formación en liderazgo, gestión pública, estrategia, seguridad y desarrollo político.