

Política de precios

Política de precios

Duración: 40 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Conocer el concepto y clasificación del producto y las políticas y estrategias a seguir, a distinguir entre creación, modificación y eliminación de producto. - Analizar la importancia de la fijación del precio de un producto, en la consecución de objetivos de la empresa y a identificar los elementos claves en la determinación de la política de precios.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

TEMA 1. POLÍTICA DE PRECIOS I
1.1. INTRODUCCIÓN
1.2. LÍNEAS BÁSICAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS
1.3. FASES DE LA FIJACIÓN DE PRECIOS
1.3.1. OBJETIVOS DEL PRECIO
1.3.2. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA
1.3.3. ESTIMACIÓN DE COSTES
1.3.4. ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES
1.3.5. SELECCIÓN DE LA TÉCNICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS
1.3.6. SELECCIÓN DEL PRECIO
1.4. ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS
1.5. INTERCAMBIO DE PRODUCTOS

TEMA 2. POLÍTICA DE PRECIOS II
2.1. ADAPTACIÓN DEL PRECIO
2.1.1. FIJACIÓN GEOGRÁFICA DE PRECIOS
2.1.2. DESCUENTOS EN LOS PRECIOS Y OTRAS REDUCCIONES
2.1.3. PRECIOS PROMOCIONALES
2.1.4. DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS
2.1.5. DISCRIMINACIÓN DIGITAL
2.1.6. FIJACIÓN DEL PRECIO DE UN CONJUNTO DE PRODUCTOS
2.2. REDUCCIÓN Y AUMENTO DE PRECIOS
2.2.1. REDUCCIÓN DE PRECIOS
2.2.2. AUMENTO DE PRECIOS
2.3. REACCIONES ANTE LOS CAMBIOS DE PRECIO
2.3.1. CONSUMIDORES
2.3.2. COMPETIDORES
2.3.3. RESPUESTA DE LA EMPESA ANTE LOS CAMBIOS DE SUS COMPETIDORES
2.4. NEGOCIACIÓN DE PRECIOS
2.4.1. TIPOS DE NEGOCIACIONES
2.4.2. FASES DE UNA NEGOCIACIÓN
2.4.3. RELACIÓN PRECIO/VALOR
2.4.4. PRESENTACIÓN ADECUADA DEL PRECIO

© icaformación2026

2.4.5. TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

© icaformación2026