Pricing Strategy Program

Alinhando preço, produto e estratégia

Quando

03/08/21 até 19/08/21 (3 semanas)

Horários

Ter/Qui: 19:00 até 22:20

Carga horária

18 horas

Onde

Virtual Live - Zoom

Investimento

R$ 3.500,00*

*Consulte formas de pagamento e descontos especiais

O curso

Estruturado para trazer aos participantes os principais conceitos e ferramentas para desenvolver estratégias de configuração e precificação de produtos e serviços, alcançando vantagem competitiva.

Para todos os temas abordados serão respondidas as três principais perguntas necessárias para consolidação do conhecimento de negócios:

- O que é? (base teórica)
- Para que serve? (utilização)
- Como aplicar? (aplicação)

Todas as aulas apresentam a teoria com profundidade, consistência, linguagem simples (fácil entendimento mesmo para quem nunca teve contato com os temas) e fazendo a ponte com casos atuais de mercado, além de simular situações onde os alunos deverão tomar decisões estratégicas com base no que foi apresentado.

A quem se destina

- **Profissionais de *middle* e *top management*** que atuam em qualquer área da companhia e que necessitam de base técnica para tomada de decisão de precificação e configuração de produtos/serviços.
- **Empreendedores (*founders*)** que necessitam de base sólida de negócios para definir e executar estratégia corporativa em suas empresas.
- Profissionais atuando em **áreas estratégicas (*business intelligence, analytics, strategic planning, commercial planning, product, etc.*)** que suportam as tomadas de decisão da empresa.

O programa

O programa é estruturado em 3 partes:

Completo	Módulos	Principais temas
Pricing Strategy Program **(18 horas)**	**Elementos técnicos**	• Margem e markup • Preço e volume • Preços e custos (*experience curve* e precificação pelo custo marginal) • Discriminação de preço (segmentação) • Elementos de precificação B2B (dupla imposição de margem) • *Willingness to pay* – Questionário • *Willingness to pay – Conjoint Analysis* • Psicologia do Consumidor
	Preço e a gestão de valor (cliente, empresa e competição)	• Gestão de valor econômico financeiro – *ROIC* • *Customer Lifetime Value - CLV* • Mapa de valor para o consumidor • Vantagem competitiva e precificação

	Alinhamento da estratégia baseado no preço	• Produtos / Serviços existentes – *Edge Strategy*
		  ○ Inovação *edge-based*
		  ○ Solução *edge-based*
		  ○ *Edge-based bundling*
		• Novos produtos / serviços – *Monetizing Innovation*

Calendário

As aulas serão *virtuais live* (Zoom) por 3 semanas seguidas, terças e quintas-feiras.

Pricing Strategy Program	• **Carga horária total:** 18 horas • **Dias de aula:** Terças e Quintas • **Seg e Qua:** 19h00 às 22h20 • **Datas - Seg e Qua:** 03/08 | 05/08 | 10/08 | 12/08 | 17/08 | 19/08

Instrutor

Corpo docente com formação técnica profunda nos temas abordados pelo curso, assim como experiência profissional relevante, trazendo casos reais e aplicabilidade prática para o ambiente das aulas.

Renato Arakaki (engenheiro)

https://www.linkedin.com/in/renatoarakaki/

EMPRESAS BRASIF

VP – Private Equity

LOUNGERIE

Chief Executive Officer

wbg RETAIL

Chief Operating Officer

RESTOQUE SA

Diretor de RH

Inscrição

As vagas serão preenchidas por ordem de inscrição / aprovação. O processo seletivo se encerrará quando todas as vagas forem preenchidas, mesmo que ocorra antes dos prazos anteriormente descritos.

Acesse nosso website para realizar a inscrição: www.btcompany.com.br/pricing

btc