

# Pricing Strategy Program

Alinhando preço, produto e estratégia



## Quando

18/10/21 até 10/11/21 (3 semanas)

---

## Horários

Seg/Qua: 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
<b>Pricing Strategy Program</b>  (18 horas)	<b>Elementos técnicos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Margem e markup</li><li>• Preço e volume</li><li>• Preços e custos (<i>experience curve</i> e precificação pelo custo marginal)</li><li>• Discriminação de preço (segmentação)</li><li>• Elementos de precificação B2B (dupla imposição de margem)</li><li>• <i>Willingness to pay</i> – Questionário</li><li>• <i>Willingness to pay</i> – <i>Conjoint Analysis</i></li><li>• Psicologia do Consumidor</li></ul>
	<b>Preço e a gestão de valor</b> (cliente, empresa e competição)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gestão de valor econômico financeiro – <i>ROIC</i></li><li>• <i>Customer Lifetime Value</i> - <i>CLV</i></li><li>• Mapa de valor para o consumidor</li><li>• Vantagem competitiva e precificação</li></ul>
	<b>Alinhamento da estratégia baseado no preço</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Produtos / Serviços existentes – <i>Edge Strategy</i><ul style="list-style-type: none"><li>◦ Inovação <i>edge-based</i></li><li>◦ Solução <i>edge-based</i></li><li>◦ <i>Edge-based bundling</i></li></ul></li><li>• Novos produtos / serviços – <i>Monetizing Innovation</i></li></ul>

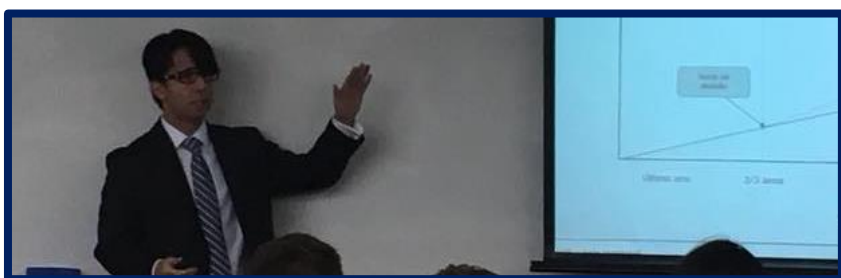
## Calendário

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

<b>Pricing Strategy Program</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Carga horária total:</b> 18 horas</li><li>• <b>Dias de aula:</b> Segundas e Quartas</li><li>• <b>Seg e Qua:</b> 19h00 às 22h20</li><li>• <b>Datas - Seg e Qua:</b> 18/10   20/10   25/10   27/10   08/11   10/11</li></ul>
---------------------------------	---

## 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/>



VP – Private Equity



Chief Operating Officer



Chief Executive Officer



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](http://www.btcompany.com.br/pricing)