

# FICHA DEL PRODUCTO

## MÓDULO: ¿CÓMO FIJA LA COMPETENCIA LOS PRECIOS?

**PROGRAMA FORMATIVO:** *Optimizar la Gerencia*

**PAQUETE FORMATIVO:** *Mejorar la Competitividad*

### Módulos del paquete:

- ☀ Imagen y calidad de la empresa y el empresario
- ☀ Imagen y calidad de lo que vendo
- ☀ Imagen y calidad del servicio
- ☀ Protección empresarial
- ☀ Estrategias de venta
- ☀ Dirección y trabajo en equipo
- ☀ Mejorar la utilización de los recursos de producción.
- ☀ Manejo del tiempo empresarial
- ☀ Aprender a ganar
- ☀ ¿Cómo calcular mis ganancias?
- ☀ Subir y bajar los precios según las coyunturas
- ☀ **¿Cómo fija la competencia los precios?**

### Presentación:

En este módulo hablaremos de la importancia de definir el precio de un producto o servicio, después de observar los precios de los competidores. El objetivo es mostrar a los empresarios la importancia de realizar los cálculos no sólo con la información interna de la empresa sino teniendo en cuenta también otras realidades o factores externos tales como el análisis de las fuerzas del mercado –oferta y demanda- la calidad, el servicio y la puntualidad en la entrega, entre muchos otros que no deben pasarse por alto al establecer el precio de venta.

### Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

- ☀ Analizar su producto y los de sus competidores teniendo en cuenta lo que es importante para el cliente.
- ☀ Identificar el mercado en el cual compite su producto (características de la oferta y de la demanda, temporadas altas y temporadas bajas, grado en que otros productores o comerciantes pueden manipular los precios).
- ☀ Establecer los valores mínimo y máximo dentro de los cuales es razonable fijar el precio del producto.
- ☀ Reconocer que la buena calidad de los productos que comercializa es un derecho legítimo de sus clientes

### Índice temático:

1. Criterios utilizados por la competencia para fijar sus precios
2. Aspectos cuantitativos y cualitativos para establecer los precios
3. Lo que tiene en cuenta el cliente para tomar su decisión de compra

**Duración y sesiones:** 4:00Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en dos sesiones.

### Ayudas didácticas:

- ☀ Análisis de Casos





## Nuestro modelo formativo

Está diseñado con perspectivas de género y respeto por el medio ambiente.

Su enfoque es esencialmente cultural y se dirige a los emprendedores y empresarios de manera integral al trabajar sus actitudes, valores, relaciones familiares, con la comunidad y el país.



## Los empresarios ganan porque...

Logran mayor competitividad a través del desarrollo de sus habilidades gerenciales y contribuye al mejoramiento de su calidad de vida.



## ¿Qué marca la diferencia?

- ☀ Es una propuesta pedagógica con resultados prácticos
- ☀ Cada módulo incluye un plan de acción de aplicación inmediata de lo aprendido
- ☀ Se logran mayores niveles de aprendizaje
- ☀ Es divertido
- ☀ Ofrece una amplia temática que permite diversos cursos ajustados a las necesidades de los empresarios
- ☀ Tiene flexibilidad de tiempo: 5 horas promedio en la mayoría de los módulos
- ☀ Se ajusta a todos los presupuestos
- ☀ Se evalúa por el uso de lo aprendido
- ☀ Tiene calidad estandarizada: todos los facilitadores son certificados en la metodología del modelo



Consulte más información en:  
[www.dialogodegestiones.org](http://www.dialogodegestiones.org)