












# FICHA DEL PRODUCTO

## MÓDULO: SUBIR Y BAJAR LOS PRECIOS SEGUN LA COYUNTURA

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

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





### Módulos del paquete:

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

### Presentación:

El entorno dentro del cual se mueve la empresa es impredecible y genera en el empresario y en sus clientes incertidumbre en muchos aspectos de su relación comercial. Los cambios económicos, políticos, tecnológicos, sociales, culturales y de orden natural obligan a variar los precios de los bienes y/o servicios en el mercado, los mecanismos o estrategias necesarias para enfrentarlos se deben buscar en el comportamiento de las leyes de la oferta y demanda, ya que son ellas las que regulan y estabilizan los mercados.

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

-  Ampliar su conocimiento sobre las situaciones de tipo económico, político, natural y tecnológico que provocan la variación de precios en el mercado.
-  Analizar y entender el comportamiento de los compradores y de los vendedores en el mercado cuando cambian los precios al presentarse situaciones coyunturales.
-  Identificar e incorporar nuevas herramientas para estimar los cambios en las cantidades requeridas por los clientes de productos o servicios cuando varían los precios a causa de circunstancias del entorno.
-  Elaborar planes de contingencia que incorporen los aspectos impuestos por el mercado, que posibiliten la supervivencia del negocio bajo condiciones de competitividad.

### Índice temático:

1. Factores coyunturales: económicos, políticos, sociales, culturales, naturales y demográficos.
2. Comportamiento de los compradores y de los vendedores (oferta y demanda) y sensibilidad del consumo cuando cambian los precios.
3. Aumento sostenido de los precios (inflación).
4. Cuando el dinero pierde capacidad de compra.
5. La globalización y el libre comercio.
6. Los impuestos.

**Duración y sesiones:** 6:00 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en tres sesiones.

### Ayudas didácticas:

-  Dinámica: *Precios alterados.*





## 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)