



Google
Partner



> Especialización en

PRICING ANALYTICS

Inicio: 28 de noviembre

52 horas académicas

100% Online **en vivo**

Horarios: Martes y jueves

7:30pm a 10:30pm 

8:30pm a 11:30pm 

9:30pm a 12:30am 



Certificación :

• **Por DMC:** Por haber aprobado la Especialización en Pricing Analytics.



¿Por qué llevar esta especialización?

El continuo crecimiento económico del país y de los negocios ha conllevado al incremento de la competencia en la mayoría de rubros empresariales, empujando a los responsables de productos a la aplicación de estrategias cada vez más específicas en búsqueda de la tan ansiada diferenciación. Por ello, la creación de un proceso formal para establecer el Pricing, resulta vital para mejorar los márgenes de retorno del negocio.

En este contexto, DMC presenta la “Especialización en Pricing Analytics”, la cual tiene por objetivo brindar al participante las metodologías y herramientas para la gestión de precios en la organización con un enfoque estratégico y táctico basado en el conocimiento de técnicas analíticas.



Requisitos

- Conocimientos de programación básica en Python, Excel a nivel intermedio y estadística descriptiva básica.
- Contar con una laptop o computadora de escritorio con disponibilidad de micrófono y cámara web.
- Tener instalado los softwares y herramientas señalados en la sección Contenidos.

Dirigido a

- Profesionales que laboren o estén vinculados a áreas de manera directa o indirecta a las funciones de pricing de diferentes sectores (banca, retail, telecomunicaciones, consumo masivo, etc).
- Profesionales interesados y con conocimiento en el establecimiento de precios.
- Profesionales de diversas disciplinas como estadísticos, economistas, ingenieros económicos, ingenieros de sistemas, tecnologías de información, u otros afines.



Malla Curricular

1. Fundamentos de Pricing

- Qué es pricing.
- Métricas básicas de pricing.
- Relación entre precio y cantidad.
- Mecanismo de precio básicos.
- Subastas.
- Introducción a discriminación de precios.

2. Discriminación de Precios

- Discriminación de precios mediante versionado de productos.
- Discriminación de precios mediante la venta por paquetes.
- Discriminación de precios por cantidad de compra.
- Discriminación de precios basada en las características del cliente.

3. Disposición a Pagar y Políticas de Descuento

- Disposición a pagar.
- Market data.
- Encuestas.
- Descuentos o excepciones.

4. Strategy & Tactical Pricing

- Tactical pricing.
- Pricing táctico a Precio Estratégico.
- Psychological Pricing Tactics.

5. Métodos Estadísticos para Pricing

- Cálculo de elasticidad por regresión.
- Estadística descriptiva para pricing.
- Regresión lineal aplicado a pricing.
- Regresión logística a pricing.
- Probabilidad de adquisición.
- Frontera Eficiente.

6. KPI & Forecasting

- Creación de KPIs para pricing.
- Forecast in the sample.
- Forecast out the sample.

7. Price Optimization

- Precio portafolio de productos.
- Canales y efectividad.
- Segmentación y clusters.
- Pricing para una cartera de productos.

8. Elasticidades y Métodos de Pricing

- Regresiones y pricing.
- Elasticidad Precio e impacto en pricing.
- Doble Marginación, Valor del Dinero en el Tiempo y CLV.
- Métodos de Pricing.

9. Elasticidades y Métodos de Pricing

- Tipos de mercados y características.
- Información de la competencia.
- Estructura de la competencia.
- Teoría de juegos.

Malla Curricular

10. Estimación de Ganancias y Pérdidas

- Creación de pilotos.
- Medición de beneficio por esperado y por piloto.

11. Taller de Pricing

- Se revisará la aplicación de modelos de pricing para la gestión en la banca y retail.

Metodología DMC



Aprende Haciendo

Desarrolla casos con datos reales, incluso puedes proponer casos de tu propio sector.



Clases en Vivo

El 100% de las clases que se desarrollan en el programa son en vivo.



Asesoría Académica

Resuelve tus dudas con el asistente académico en línea.



Plataforma E-learning

Accede en cualquier momento a materiales complementarios: videos, clases grabadas, etc.

¿Qué certificado obtendrás?

- Certificado por aprobación de la Especialización en Credit Scoring, por un total de 68 horas académicas.



¿Por qué elegirnos?



Somos los primeros en Perú en apostar por el desarrollo de profesionales y empresars en data & analytoics con más de 15 años de experiencia.



Las empresas worldclass de Latam confían en nosotros para acompañarlas en su transformación hacia el enfoque data driven.



Nuestros docentes son destacados expertos en data & analytics que lideran equipos de alto rendimiento en las empresas más grandes de Latam.



Nuestra metodología "Aprende haciendo" ha logrado que nuestra comunidad de +25K profesionales en todo Latam mejoren su situación laboral.



Tenemos el portafolio más completo con +150 capacitaciones sincrónicas y asincrónicas que se ajustan a diferentes perfiles y niveles de conocimiento.





www.dmc.pe