

Especialización en
PRICING ANALYTICS

Online 100% en vivo



FORMACIÓN PARA LOS NUEVOS LÍDERES DE DATA & AI

DMC INSTITUTE, según el Estudio de Adopción de la Ciencia de Datos y Brecha de Talento 2025 de Apoyo Consultoría, es la institución no universitaria

Nº1

más valorada por

**Chief Data Officers y
empleadores del Perú**

para la formación en

CIENCIA DE DATOS

Fuente: Estudio de Adopción de la
Ciencia de Datos y Brecha de Talento 2025.
Apoyo Consultoría

Presentación

¿Sabías que los costos no son el único criterio para fijar un buen precio para un producto, y que existen metodologías y técnicas para esta tarea?

Por ello, DMC Institute ha diseñado la Especialización en Pricing Analytics que te habilitará para tomar decisiones de pricing más rentables y estratégicas, utilizando datos reales, modelos predictivos y segmentación avanzada para mejorar la competitividad y capturar mayor valor del mercado.



Sobre esta Especialización

13

sesiones

52

horas
académicas

11

talleres
prácticos

01

caso de
negocio

¿Cómo impulsamos tu carrera?

- Sesiones 80% **enfocadas en la práctica.**
- Enfoque en **Casos Aplicados a Negocio**, enfrentando los retos del mercado.
- Énfasis en **habilidades técnicas.**
- **Mentoría especializada** con docentes expertos.
- Acompañamiento **constante.**



¿Porqué estudiar esta especialización?

Define precios de productos de manera inteligente y con sustento técnico.



Aprende a aplicar los principios esenciales del pricing y la discriminación de precios mediante el análisis de datos reales, desarrollando tus primeras simulaciones de estrategias de precios y calculando métricas clave con Python.



Aprende a construir estrategias de precios rentables conectando tácticas psicológicas, sensibilidad de precios y valor del cliente, utilizando herramientas económicas para justificar tus decisiones ante equipos comerciales y financieros.



Aprende a utilizar herramientas estadísticas y modelos predictivos para segmentar clientes, proyectar demanda y optimizar precios, todo a través de ejercicios prácticos en Python.



Aprende a diseñar estrategias de precios que consideren el comportamiento de la competencia, el tipo de mercado y la lógica estratégica mediante teoría de juegos y análisis competitivo.



Aprende con la guía y acompañamiento de un experto.



Objetivos de la especialización

- Aplica principios de pricing y discriminación de precios, desarrollando estrategias tácticas y estratégicas basadas en valor, costo y mercado, evaluando la sensibilidad de la demanda al precio.
- Utiliza herramientas de análisis de datos y modelos estadísticos y predictivos (como Python) para optimizar precios, segmentar clientes y evaluar impactos económicos de decisiones de pricing.
- Diseña estrategias de precios en entornos competitivos, usando teoría de juegos y análisis de mercado, además de aplicar estos conceptos en proyectos de pricing en productos financieros.

Objetivo Final

Diseña e implementa estrategias de pricing basadas en datos, integrando conocimientos económicos, tácticas comerciales, herramientas analíticas y dinámicas competitivas, con la finalidad de maximizar ingresos, la rentabilidad y el valor percibido en diferentes contextos de mercado.

¿A quién está dirigido?

1. Jefes y supervisores de las áreas de marketing, ventas, finanzas y estrategia de toda industria

Personas interesadas en:

- Dominar metodologías y herramientas para la fijación técnica de los precios de sus productos, que garanticen el máximo retorno para la compañía, así como el beneficio para el cliente.

2. Analistas comerciales y analistas de datos

Personas interesadas en:

- Colaborar en la fijación de precios mediante la aplicación de modelos económicos y de optimización con herramientas de analítica.



¿Cuáles son los requisitos?



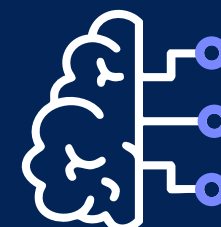
Conocimientos / Habilidades

- Conocimientos básicos de conceptos de Economía como oferta y demanda, elasticidad, costos marginales, precio y equilibrio.
- Conocimientos básicos de operaciones de Contabilidad y Finanzas como cálculo de costos fijos y variables, punto de equilibrio, margen de contribución.
- Conocimientos básicos de conceptos de Marketing como Mix, ciclo de vida de productos y estrategias de posicionamiento.
- Predisposición a aprender sobre programación con Python.



Experiencia Laboral

- Mínimo un año de experiencia en áreas relacionadas a marketing, ventas, finanzas o actividades relacionadas a la gestión de productos.



Tecnológicos

- 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.

Perfil del egresado

El egresado de la Especialización en Pricing Analytics estará en la capacidad de:

- Aplicar los principios esenciales del pricing y la discriminación de precios mediante el análisis de datos reales, mediante simulaciones de estrategias de precios y calculando métricas clave con Python.
- Construir estrategias de precios rentables conectando tácticas psicológicas, sensibilidad de precios y valor del cliente.
- Utilizar las herramientas estadísticas y modelos predictivos para segmentar clientes, proyectar demanda con la finalidad de optimizar precios.
- Diseñar estrategias de precios que consideren el comportamiento de la competencia, el tipo de mercado y la lógica estratégica aplicando la teoría de juegos y el análisis competitivo.

Campo Laboral

Podrá laborar en puestos relacionados a:

- Pricing Analyst.
- Analista de inteligencia comercial.
- Revenue Manager.
- Pricing Data Scientist.
- Producto Pricing Manager.
- Consultor comercial.

Herramientas



**Google
Colab**



Python



Malla Curricular

I. Fundamentos de Pricing

1. Introducción a Pricing

- Qué es pricing y porqué es importante.
- Métricas clave (ingreso, margen, sensibilidad).
- Precio vs. cantidad. Análisis gráfico y analítico.
- Introducción a mecanismo básicos de precio (subastas).
- Introducción a la discriminación de precios.
- **Taller:** Análisis de precio vs cantidad y cálculo de métricas clave con Python.

2. Discriminación de precios

- Tipos de discriminación: por versión, por paquete, por cantidad, por cliente.
- **Taller:** Simulación de discriminación de precios de tercer grado en Python.

3. Disposición a pagar y políticas de descuento

- Cómo estimar willingness-to-pay (WTP).
- Uso de datos de mercado y encuestas (Van Westendorp).
- Políticas de descuento y excepciones.
- **Taller:** Evaluación de WTP utilizando datos de mercado y encuestas (Van Westendorp).

II. Estrategias y tácticas de Pricing

4. Strategy & Tactical Pricing

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

5. Elasticidades y Pricing basado en valor

- Elasticidad Precio-Demanda.
- Métodos de estimación. Introducción a Regresiones.
- Customer Lifetime Value (CLV), Valor del Dinero en el Tiempo.
- Métodos de pricing (cost-plus, basado en valor, competitivo).
- **Taller:** Análisis de impacto del precio en la demanda, aplicando conceptos de elasticidad.

III. Pricing Analytics

6. Estadística aplicada al pricing

- Estadística descriptiva para pricing.
- Introducción a la regresión lineal.
- **Taller:** Optimización de estrategias de precios basado en cálculo de elasticidad por regresión, estadística descriptiva y regresión lineal.

7. Modelos predictivos

- Introducción a la regresión logística.
- Probabilidad de adquisición.
- **Taller:** Predicción de compra y optimización de precios usando modelos logísticos.

8. KPI & Forecasting

- Creación de KPIs para pricing.
- Forecast in-sample / out-of-sample.
- **Taller:** Proyección de ventas y precios.

9. Segmentación de precios y canales

- Usos de la segmentación en pricing.
- Clustering para definir precios diferenciados.
- Pricing por canal.
- **Taller:** Segmentación y diseño de pricing de portafolio.

10. Price Optimización

- Frontera Eficiente.
- Pruebas A/B y pilotos de pricing.
- Medición de ganancias y pérdidas
- **Taller:** Diseño de pilotos y análisis de resultados.

IV. Pricing competitivo y entorno

11. Análisis competitivo

- Tipos de mercados y características.
- Métodos de recolección de datos de la competencia.
- Estructura de mercado

12. Teoría de juegos aplicado a Pricing

- Interacción estratégica entre competidores.
- Juegos de precios.
- **Taller:** Desarrollo de estrategia de precios competitivos con teoría de juegos.

V. Pricing Application

13. Caso de negocio

- **Taller:** Desarrollo de un caso de pricing aplicado al sector financiero / retail.

METODOLOGÍA LEARNING AGILE

Prepárate para nuevos retos, aprende con nuestro método de primer nivel y lánzate a conquistar el mundo.



Certificación DMC INSTITUTE

Certificado por aprobación de la Especialización en Pricing Analytics, por un total de **52 horas académicas**.

DMC | INSTITUTE

CERTIFICADO

SE OTORGA A

Nombres Y Apellidos

Por haber aprobado la Especialización en

PRICING ANALYTICS

CLASES EN VIVO

Realizado del 00 de mes al 00 de mes,
completando un total de 52 horas académicas



MBA Jonny Chambi
GERENTE GENERAL



MBA Dionicio Velásquez
DIRECTOR ACADÉMICO

Mes del 2026



000000

¿Por qué elegirnos?

+16

Más de 16 años
de experiencia.

+300

Más de 300 empresas
asesoradas en Perú,
Ecuador y Bolivia.

35k

35 mil profesionales
capacitados en más de 20
países de América Latina.



Propuesta integra
en formación en
Data & AI.

+150

Más de 150 docentes
expertos de Latinoamérica,
España y Estados Unidos.



Comunidad más grande en Data & AI
con beneficios exclusivos:
Networking, empleabilidad,
habilidades blandas.



Excelente nivel de
servicio.



Nuestros Partners

CertiProf® | Partner

Google Partners



Estas empresas confían en nosotros



BBVA



ANTAMINA



PROM PERÚ



SCOTIABANK



PACÍFICO
SEGUROS



SUNAT



CAJA
HUANCAYO



BUENAVENTURA



PRONABEC



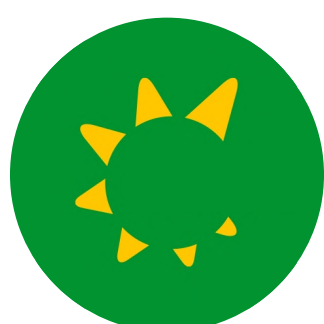
CAJA
AREQUIPA



RIMAC



BCRP



MIBANCO



MAPFRE



ONCOSALUD



LOS ANDES

Métodos de pago

J&J DATA MINING CONSULTING S.A.C.

RUC: 20520972740

1. Depósito en cuenta BCP

- Corriente soles BCP: **193-225-1181-0-01**
- CCI BCP: **00219300225118100116**
- Corriente BCP dólares: **193-2318515-1-52**
- CCI BCP dólares: **002-193-002318515152-11**

2. Depósito en cuenta BBVA

- Ahorros BBVA soles: **0011-0177-02-00180473**
- CCI BBVA: **011-177-000200180473-37**

2. Pago Online

Generamos un link de pago online donde se acepta todas las tarjetas.

3. Pago con Yape

A nombre de J J Data
Mining Consulting Sac



4. Pago online por PayPal



06 CUOTAS SIN INTERESES pagando con:





Visita nuestra web

www.dmc.pe

Síguenos en:

