



FICHA DESCRIPTIVA - SESIÓN TEMÁTICA

NOCIONES PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS

MODALIDAD: Presencial

LUGAR DE IMPARTICIÓN: Edificio CREA

Nº DE PARTICIPANTES: **DURACIÓN:** 3 horas

INTRODUCCIÓN:

Te vamos a resumir toda la teoría que tienes que conocer en un sólo párrafo: "En la fijación de precios hay tres ejes principales: los costes, la demanda y la competencia. Los costes establecen un umbral inferior de precios. La demanda establece el umbral superior de precios (a la empresa le interesa fijar el precio superior posible), el máximo precio posible que están dispuestos a aceptar (sensibilidad del precio y elasticidad de precio). La competencia: cómo te posicionas entre estos dos umbrales frente a la competencia (es más posicionamiento precio-calidad que sólo precio).

OBJETIVO GENERAL:

1. Aprenderás a realizar un escandallo de costes,
2. Vas a aprender a conocer el punto de equilibrio
3. Responderás correctamente a la pregunta: ¿A todos los clientes el mismo precio?
4. Responderás correctamente a la pregunta: ¿El precio es fijo?

ESTRUCTURA:

Actividad	Duración
Presentación de los asistentes	10 m.
Datos: ¿De dónde y cómo los analizo?	30 m.
Concepto de margen&rentabilidad	30 m.
Fijación del precio.	45 m.
Ejercicios	45 m.

METODOLOGÍAS: Participativa. Colaborativa