PROGRAMA



PROGRAMA EJECUTIVO DE:
LIDERAZGO Y MADUREZ EN PRICING

UNIVERSIDAD FUNDEPOS DE COSTA RICA

Pricing Institute

Duración	Fecha	Horario	Inversión
10 Horas	**20, 22, 27, 29 de enero 3 de febrero**	**Miércoles y viernes 9:00 a.m. a 11:00 a.m.**	**₡213.000 IVA Incluido**

PROPÓSITO DEL PROGRAMA

Este programa ejecutivo desarrolla las capacidades necesarias para comprender el pricing como una herramienta estratégica que va más allá de la fijación de precios. Mediante un enfoque práctico y empresarial, los participantes aprenderán a evaluar la madurez organizacional en pricing, identificar oportunidades de mejora, fortalecer la coordinación entre áreas y establecer prioridades que contribuyan a la creación de valor, el crecimiento y la rentabilidad de sus organizaciones.

Fortalecer las capacidades de gestión estratégica del pricing, proporcionando herramientas para evaluar la madurez organizacional, identificar brechas y oportunidades, y promover decisiones alineadas con los objetivos de crecimiento, competitividad y rentabilidad empresarial.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Dirigido a profesionales de alta dirección, gerencias, jefaturas y responsables de las áreas de Finanzas, Comercial, Ventas, Mercadeo, Producto, Operaciones, Estrategia, Inteligencia de Negocios y Pricing que buscan fortalecer la gestión de precios y la creación de valor en sus organizaciones.

BENEFICIOS DE LA ESPECIALIZACIÓN

- Comprender el pricing como una capacidad estratégica para generar valor y rentabilidad.
- Evaluar el nivel de madurez de la organización en gestión de precios.
- Identificar fortalezas, brechas y oportunidades de mejora.
- Fortalecer la coordinación entre las áreas comerciales, financieras y estratégicas.
- Conocer mecanismos de gobernanza para mejorar las decisiones de pricing.
- Obtener resultados individuales de autoevaluación y prioridades iniciales de desarrollo.

PROGRAMA EJECUTIVO EN

LIDERAZGO Y MADUREZ EN PRICING

CONTENIDO

METODOLOGÍA Y VALOR AGREGADO

El programa combina exposiciones ejecutivas, espacios de reflexión y dos herramientas de autoevaluación: Madurez Organizacional en Pricing y Alineación Estratégica. Estas permiten reconocer capacidades, identificar diferencias de alineación y establecer prioridades iniciales de desarrollo.

Cada participante recibirá materiales de apoyo, acceso a la plataforma, resultados individuales de autoevaluación y un certificado de participación, sujeto al cumplimiento de los requisitos establecidos. Las autoevaluaciones no constituyen un diagnóstico consultivo personalizado.

Se brindarán cinco sesiones virtuales en vivo de dos horas; materiales de apoyo; acceso a plataforma; dos instrumentos de autoevaluación; resultados individuales; certificado de participación sujeto a los requisitos de la edición.

1. PRICING COMO CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Comprender por qué pricing trasciende la fijación de precios y conecta las áreas responsables de crear, comercializar y capturar valor.

2. NIVELES DE MADUREZ ORGANIZACIONAL EN PRICING

Conocer cómo evolucionan las organizaciones desde prácticas reactivas hasta sistemas estructurados de gestión de pricing.

3. CONSTRUYENDO UNA CULTURA DE VALOR

Aprender a alinear funciones alrededor de objetivos compartidos de valor, crecimiento y rentabilidad.

4. GOBERNANZA Y COMITÉ DE PRICING

Conocer responsabilidades y mecanismos de decisión para convertir pricing en una capacidad sistemática.

5. DESAFÍOS CONTEMPORÁNEOS DEL LIDERAZGO EN PRICING

Analizar desafíos de quienes lideran valor, crecimiento y rentabilidad en mercados dinámicos.