

TALLER

COSTEO FÁCIL Y PRECIOS INTELIGENTES PARA TU NEGOCIO



27 Setiembre
6 horas

100%
virtual

Sobre el taller:

Este taller está orientado a brindar a los participantes las herramientas más sencillas y eficaces, sobre los costos y cómo tener precios competitivos en el mercado.

Los costos juegan un papel determinante en la gestión de cualquier negocio; poder identificarlos e interpretarlos, para que, de esta manera, podamos poner un precio competitivo a nuestro producto o servicio que coloquemos en el mercado, que nos permita ganar; así mismo es importante calcular nuestro punto de equilibrio de manera fácil y sencilla, para saber si estamos ganando o perdiendo dinero en la gestión del negocio. Cabe señalar, que el fin de todo negocio es tener rentabilidad, esa palabra que todos conocen, pero que pocos saben cómo hallarla e interpretarla.

Perfil del participante:

- Este taller, está diseñado para emprendedores, dueños de negocios, gestores de productos o servicios sin formación financiera; que buscan establecer precios rentables y gestionar los costos de sus productos y/o servicios de manera eficiente.
- Colaboradores que tengan relación con las finanzas de la empresa y deseen desarrollar un mayor conocimiento del tema para aplicarlo y buscar mejoras en la gestión financiera.



Objetivos:

Aprender a calcular los costos reales y el punto de equilibrio de tu negocio.

Definir precios rentables y competitivos que generen ganancias.

Usar herramientas prácticas para tomar mejores decisiones y asegurar la rentabilidad.

Temario:

01 Entendiendo el Costeo sin Complicaciones

- ¿Qué es el costeo y por qué es vital para tu negocio?
- Tipos de costos: fijos, variables, ocultos y emocionales
- Costos directos vs. indirectos (con ejemplos sencillos)
- Cómo calcular el costo unitario de tu producto o servicio
- Herramientas simples para registrar y organizar tus costos
- Ejercicio práctico: costea tu producto estrella.

🕒 2 HORAS

02 Estrategias de Precio Inteligente

- ¿Por qué no basta con “sumar un margen”?
- Métodos de fijación de precios: basado en costos, en valor, en competencia
- El precio como herramienta de posicionamiento
- Psicología del precio: cómo perciben valor tus clientes
- Cómo evitar errores comunes al fijar precios
- Ejercicio práctico: define el precio ideal para tu producto/servicio

🕒 1.5 HORAS

03 Rentabilidad, Ajustes y Toma de Decisiones

- Punto de equilibrio (monoproducto y multiproducto): ¿cuánto necesitas vender para no perder?
- Cómo saber si tu precio actual te está dejando ganancia
- Cuando y cómo ajustar precios sin perder clientes
- Promociones, descuentos y paquetes: ¿cómo afectan tu rentabilidad?
- Simulaciones y escenarios: ¿qué pasa si subes o bajas el precio?

🕒 2.5 HORAS



Expositor

Enrique Palacios

Economista y especialista en Finanzas con más de 27 años de experiencia en gestión financiera, costos y administración en bancos y empresas de servicios. Ha sido gerente de Finanzas, Administración y Comercialización en reconocidas instituciones y docente en la UTP, Zegel IPAE, Cámara de Comercio de Lima y otras escuelas de negocios.