

# ESTRATEGIAS DE FIJACION DE PRECIOS

A Cargo de Dr. MARCELO BARRIOS

SALTA, 14 y 15 de Agosto de 09.00 a 13.00 y de 15.00 a 19.00

16 de Agosto 09.00 a 13.00hs

Sede: Salón SWISS MEDICAL, España 943

OBJETIVOS, que los participantes puedan:

- Conocer los principales costos que se deben tener en cuenta para determinar y el precio de un negocio turístico.
- Aplicar una estrategia de fijación de precios segmentada. Desarrollar estrategias psicológicas de precios.
- Desarrollar un plan acción de no precio y uno de acciones de precio.
- Proveer de las herramientas para “pelear” en una guerra de precios.

## PROGRAMA

### CONTENIDOS

#### Introducción a la fijación Estratégica de Precios:

- La importancia del precio en la rentabilidad del negocio.
- Principales componentes en una estrategia de precios.
- El triangulo de la fijación de precios.

#### Determinación de los costos pertinentes

- Costos fijos y costos variables. Costos diferenciales.
- Costos incrementales.
- Margen de contribución.

#### Fijación segmentada de precios:

- Segmentación. Fijación de precios para la carga máxima.
- Gestión del rendimiento. Descuentos.
- Percepciones de precios. Precios de referencia.

#### Guerra de Precios

- Principales factores que determinan una guerra de precios.
- Diagnostico correcto: el turista, la empresa, la competencia.
- Selección de acciones de precios. La tasa de ocupación.

#### Revenue Management.

- Características. Elementos clave a tener en cuenta.
- Problemas de implementación.

### ACTIVIDADES

El curso utilizará una combinación de herramientas pedagógicas, tales como ejercicios, talleres de trabajo y utilización de casos de estudio para la adquisición de conocimientos y principalmente para el desarrollo de habilidades para la fijación de precios.

### DOCENTE

#### Marcelo Barrios

Doctor en Administración, ESEADE. MBA, IAE. Profesor y Licenciado en Economía, USAL. Gerente General de Iggy Travel Consulting. Director Ejecutivo de Marktur Training. Consultor especializado en marketing y estrategia de negocios turísticos. Instructor del Ministerio de Turismo de Nación.

### INFORMES e INSCRIPCIONES

Comprometidos con el bienestar de la comunidad de Salta, esta actividad sin costo, requiere para su inscripción la contribución de útiles escolares para ser donados a: Escuela Juan José Valle, B° Libertad, Salta, en el marco del “Programa Abraza Escuelas”

#### Inscripciones

- Secretaria de Turismo, Ministerio de Cultura y Turismo [bciaries@turismosalta.gov.ar](mailto:bciaries@turismosalta.gov.ar)
- Secretaria de Turismo y Cultura- Gobierno de la Ciudad de Salta [dirgral.rrii@saltalalinda.gov.ar](mailto:dirgral.rrii@saltalalinda.gov.ar)