

Curso de especialización

Estrategias de Pricing y Revenue Management

Domina técnicas analíticas y principios económicos que te permitan diseñar estrategias efectivas de ingresos y mejorar los resultados financieros de tu organización.

Asociados a:

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

Curso de especialización

Estrategias de Pricing y Revenue Management

El curso representan disciplinas científicas que integran metodologías analíticas, principios económicos y herramientas tecnológicas para optimizar la rentabilidad empresarial mediante la gestión estratégica de precios y capacidad. El diseño curricular responde a la creciente necesidad de profesionales capacitados en gestión científica de ingresos, particularmente relevante en industrias donde la optimización de precios y capacidad impacta directamente en la rentabilidad empresarial.

¿A quién va dirigido?

A egresados de Marketing, Administración, Economía y carreras afines.

¿Cuál es el objetivo del curso?

Desarrollar competencias especializadas en estrategias de pricing y revenue management para optimizar la rentabilidad empresarial mediante la aplicación de metodologías cuantitativas, herramientas analíticas y principios de gestión de ingresos.

Certificación

La Dirección de Educación Continua otorgará un certificado de la Universidad César Vallejo, respaldado por blockchain, a los participantes que asistan y aprueben con una nota igual o superior a 14.

Temario

Tema 1

Fundamentos del Revenue Management

Tema 2

Herramientas de Análisis y Predicción

Tema 3

Estrategias de Pricing Avanzado

Tema 4

Distribución y Gestión Multicanal

Tema 5

Implementación y Control

Metodología

El curso se desarrollará en modalidad virtual, mediante las plataformas Trilce y Blackboard. Se utilizarán recursos didácticos como materiales de lectura, videos explicativos, casos prácticos, asesorías, ejercicios de aplicación, foros de discusión, entre otros.

Requisitos de admisión

- Copia simple del documento de identidad (pasaporte o DNI).
- Conocimientos básicos en análisis de datos.
- Conocimientos en matemáticas financieras.
- Conocimientos en marketing.

Términos y condiciones:

El área de Educación Continua se reserva el derecho de realizar cambios en la malla, reprogramación de cursos, programas de especialización y diplomados en caso no se cubra con el número mínimo de participantes, así como cambios de docentes según su disponibilidad y horarios.

Duración:

5 semanas

Horario síncrono:

Miércoles y jueves de 7:00 p. m. a 9:30 p. m.

Horas:

30 horas

Modalidad:

100 % virtual, en vivo

Plataforma:

Zoom educativo, Trilce y Blackboard Ultra