



COMO DEFINIR PRECIOS, PLANEAR VENTAS Y RENTABILIDAD

2024

Viena 249 Col. del Carmen, Coyoacán CP 04100
www.psm.com.mx
PSMAsores@psm.com.mx

Como parte de la alianza que tenemos con Yucca Retail, ampliamos las herramientas que comprenden la suite Category Management, incluyendo nuevas capacitaciones enfocadas y adaptadas para México y Latinoamérica.

OBJETIVO:

- Ser Experto de la P de Precio
- Poder calcular el Precio de Lista 7 Sell In y Sell Out correcto
- Entender la planeación de ventas Base line e incrementales
- Planeación con P&L

CANALES:

- Omnicanal
- Canal Moderno
- Canal Farmacias
- Canal Tradicional
- Mayoristas
- Distribuidores
- Conveniencia

DIRIGIDO A:

- Revenue Management
- KAMs y Compradores
- Innovación y CI
- Brand Managers
- Category Management
- Shopper/Trade Marketing
- Promotoría y Operaciones



FORMATO DEL CURSO

Contamos con la opción de cursos abiertos y cerrados.

Para la opción de cursos cerrados la duración es adaptable dependiendo del objetivo, tamaño de la audiencia, tiempo disponible y formato didáctico de enseñanza elegido.

Personalizado: Podemos adaptar los cursos alrededor de la necesidad de tu empresa o proyecto

TEMARIO

- A. Introducción de Repaso Retail
- B. Introducción a Precios y Planeación de ventas
- C. Pre-Definir el precio por etapas
- D. Definir el precio final
- E. Procesos de Planeación
- F. P&L
- G. Tips y Conclusiones

LUGAR Y DURACIÓN CURSO ABIERTO

MODALIDAD:
On line

DURACIÓN:
2 días

HORARIO:
9:30 am A 4:30 pm

FECHAS:
18 y 19 de junio

INCLUYE:
Pre-Work
Ejercicios
Diploma de participación

INVERSIÓN:
14,000 + IVA por persona. Pregunta por nuestros descuentos y promociones.

PARA MÁS INFORMACIÓN ESCRIBE:
PSMAsores@psm.com.mx