

Certificación en Pricing y Gestión de Ingresos

La **Barcelona Finance School** es la escuela de finanzas del **Instituto de Estudios Financieros (IEF)**, una entidad referente en la formación del sector financiero desde hace más de 30 años.



En la Barcelona Finance School transformamos el conocimiento en impacto.

Elaboramos y transferimos los conocimientos sobre finanzas y los aplicamos de manera efectiva y significativa para lograr resultados tangibles, positivos y beneficiosos. De esta manera, el conocimiento financiero se convierte en una herramienta poderosa para generar cambios efectivos en distintos ámbitos.

Transformar el conocimiento en impacto implica la creación de productos innovadores, la implementación de nuevas políticas, la mejora de procesos y sistemas, la generación de nuevas líneas de actuación y otros avances importantes.

Apoyos institucionales

Patronato



Miembro de

EBTN (European Banking Financial Services Training Association)

WCBI (World Conference of Banking Institutes)

CRES (Centre for Research and European Studies Future Business)

GBESTB (Global Banking Education Standard Boards)

La Barcelona Finance School y el Instituto de Estudios Financieros tienen el respaldo de importantes instituciones económicas y financieras, tanto nacionales como internacionales:



Domina el arte y la ciencia de la estrategia de precios y la optimización de ingresos con nuestro **Certificación en Pricing y Gestión de Ingresos**

Diseñado para profesionales que buscan profundizar en esta función empresarial crítica, el programa ofrece conocimientos avanzados, metodologías basadas en datos y aplicaciones sectoriales específicas.

Este programa es ideal para profesionales de marketing, finanzas, ventas y estrategia, así como para emprendedores que deseen perfeccionar su capacidad de establecer precios.

¡Únete y lleva tu experiencia en pricing al siguiente nivel!

Objetivos del programa

El equipo docente, compuesto por profesionales de las diferentes áreas del máster, potenciará tu aprendizaje.

A través de la teoría aplicada, casos prácticos, trabajo en equipo e individual, y un proyecto final, obtendrás:

Fundamentos de Pricing y la Gestión de ingresos

Comprender los principios básicos que impulsan la rentabilidad y el crecimiento sostenible

Gestión de canales de distribución

Explora enfoques personalizados para diferentes sectores

Estrategias de precios

Desarrollar e implementar modelos de precios competitivos para maximizar el valor

Tendencias futuras y herramientas avanzadas

Mantente a la vanguardia con las últimas innovaciones en gestión de precios e ingresos

Modelado y análisis de datos

Aproveche la analítica para tomar decisiones informadas sobre precios

Proyecto Final

Aplica tu aprendizaje a un desafío empresarial del mundo real

Gestión de ingresos por sectores

Optimice las estrategias multicanal para el crecimiento de los ingresos





Perfil del estudiante

¿A quién va dirigido?

Este curso está dirigido a profesionales con al menos 5 años de experiencia en el campo de los departamentos de ventas, marketing, dirección general, análisis de datos, precios. Por ejemplo:

Directores Generales y Empresarios– Para optimizar las estrategias de precios para la rentabilidad..

Directores de Estrategia y Operaciones: para alinear los precios con los objetivos generales del negocio.

Gerentes y Directores de Marketing: para desarrollar precios competitivos y posicionamiento basado en el valor.

Ejecutivos comerciales: para mejorar las negociaciones de precios y maximizar los ingresos.

Product Managers – To define optimal pricing models for new and existing products.

Analistas y controladores financieros: para integrar las estrategias de precios con la planificación financiera.

Profesionales de la gestión de ingresos: para optimizar los precios en diferentes sectores.

Analistas y consultores de precios: para refinar las decisiones de precios basadas en datos.

Analistas de Bussines Intelligence: para aprovechar la analítica para la optimización de precios.

Salidas profesionales

Roles en Pricing y Gestión de Ingresos en cualquier industria:

- Líder Global de Precios: Supervisar las estrategias de precios en los mercados internacionales, asegurando la alineación con los objetivos comerciales.
- Analista estratégico de precios: utilice información basada en datos para informar las decisiones de precios y el posicionamiento competitivo.
- Analista de precios: Realice análisis de mercado y modelado de datos para respaldar las estrategias de precios.
- Analista de optimización de ingresos: aplique análisis predictivos para mejorar los resultados de precios e ingresos.
- Business Intelligence Analyst: Proporcione información de datos para impulsar las decisiones de gestión de precios e ingresos.
- Gerente de Estrategia Comercial: Alinee los precios con estrategias comerciales más amplias para mejorar el rendimiento del mercado.
- Gerente de Operaciones de Ventas: Optimice los precios de los procesos de ventas y mejore el rendimiento de los márgenes.
- Consultor de precios: Asesorar a las empresas sobre las mejores prácticas en la gestión de precios e ingresos.
- Chief Revenue Officer (CRO): Liderar todos los procesos de generación de ingresos, incluidas las estrategias de precios y crecimiento.
- VP de Pricing y Revenue Management: Supervisar las estrategias integrales de precios en toda la empresa.

Certificación en Pricing y Gestión de Ingresos



Calendario académico

Inicio 2 de octubre / Finalización 30 de enero

Horario

Jueves y viernes de 17h a 20h

Modalidad

Streaming: 90 horas (teoría aplicada, casos prácticos, trabajo en equipo y masterclass). Apoyo online a través del Campus BFS-IEF



Estructura del programa

PROGRAMA ACADÉMICO	HORAS DE CLASE	HORAS DE MASTERCLASS	PROGRAMA ACADÉMICO	HORAS DE CLASE	HORAS DE MASTERCLASS
Fundamentos de Pricing y Gestión de Ingresos <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción al Pricing y a la Gestión de Ingresos 2. Elasticidad de la demanda 3. Segmentación de clientes 4. Gestión del cambio y capacidad de influencia 	12		Gestión de ingresos en industrias específicas como la hospitalidad y el turismo <ol style="list-style-type: none"> 1. Aerolíneas y Transporte 2. Industria y distribución B2B 3. FMCG y Retail (5 palancas RGM) 4. Lujo 5. Productos farmacéuticos 	15	
Estrategias de Pricing basados en costos <ol style="list-style-type: none"> 1. Precios competitivos 2. Precios basados en el valor 3. Precios dinámicos 4. Eficiencia Comercial 5. Precios psicológicos 	15		Tendencias futuras y herramientas avanzadas <ol style="list-style-type: none"> 1. Big data e inteligencia artificial en la fijación de precios 2. Ética y Sostenibilidad en la Fijación de Precios 	6	
Modelado de Datos y Analítica <ol style="list-style-type: none"> 1. Modelado de datos (granularidad, fiabilidad, accesibilidad) y simulación 2. Analítica e Inteligencia de Negocios (PowerBI, Tableau, Qlikview) + Método de Line-up 3. Herramientas de ingeniería de datos (Excel, R, Python) 	9		Objetivos troncales del proyecto (estructura, método) <ol style="list-style-type: none"> 1. Punto de control 2. Tutoriales 3. Evaluación (Tribunal) 	9	
Gestión de canales de distribución <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestión de canales directos e indirectos 2. Gestión de inventarios (ciclo de vida, obsolescencia) 3. Comercio electrónico y precios digitales 	9				

Profesores



Nerea Blanqué Catalina

Directora del Programa Académico |
Acceso al mercado, precios y
sostenibilidad en Alira Health

Nerea Blanqué es una experta en Pricing, acceso al mercado y gestión de ingresos, con más de 15 años de experiencia en las industrias farmacéutica y sanitaria. Como directora del programa de Pricing & Revenue Management, aporta un enfoque estratégico, basado en datos y orientado al negocio para optimizar las estrategias de precios para un crecimiento sostenible.

A lo largo de su carrera, Nerea ha liderado con éxito iniciativas globales de fijación de precios, modelos financieros y desarrollo de políticas, garantizando un equilibrio entre la rentabilidad y la equidad en salud. Con una profunda experiencia en la dinámica del mercado global, la participación de las partes interesadas y la optimización de los ingresos, ha desempeñado un papel clave en la configuración de los marcos de precios en diversos mercados Sanitarios.

Es una de las fundadoras de The pricing club Barcelona, y es una apasionada de la educación, el liderazgo y la innovación estratégica, Nerea se compromete a equipar a los profesionales con las habilidades, los conocimientos y las herramientas analíticas necesarias para impulsar estrategias de precios impactantes en un panorama empresarial en evolución.

Juan Jardón

Senior Manager en Pearson Ham Group

Pedro Piccoli Soares

Director de Pricing & Traffic
Monetization at Omio

Dalina Leonor

Director de estrategia comercial en
JumbOnline

José Vela

Director de Pricing and Excelencia
Comercial

Florian Bauer

Director General de Accenture Strategy
Profesor Universidad de Múnich

Karan Sood

Director de Operaciones de Ventas en
Rakuten Kobo

Roberto del Barrio

Director de Ventas de Canales y RTM I
FMCG – Pharma – Unidad de Negocio

Andrea Valette

Gerente de Compromiso en Pearson
Ham Group

Sergi López

Director de Política Comercial Global,
Schneider Electric

Isaías Jaramillo

Ejecutivo de Cuentas de Enterprice en
Price Fx

Claire Wang

Formador corporativo en Pricing

Invitado especial:

Henrick Imhof

Vicepresidente y Científico
Profesor Universidad de Zúrich

Inversión

El precio de la Certificación en Pricing y Gestión de Ingresos es de 4.350€.

Para más información, contacta a bego.perez@bfs-ief.com

#BeFinance