

# Certificació en Pricing i Gestió d'Ingressos

La **Barcelona Finance School** és l'escola de finances de l'**Institut d'Estudis Financers (IEF)**, una entitat referent en la formació del sector financer des de fa més de 30 anys.




**A la Barcelona Finance School transformem el coneixement en impacte.**

Elaborem i transferim els coneixements sobre finances i els apliquem de manera efectiva i significativa per aconseguir resultats tangibles, positius i beneficiosos. D'aquesta manera, el coneixement financer esdevé una eina poderosa per generar canvis efectius en diferents àmbits.

Transformar el coneixement en impacte implica la creació de productes innovadors, la implementació de noves polítiques, la millora de processos i sistemes, la generació de noves línies d'actuació i altres avenços importants.

# Suports institucionals

## Patronat



## Membre 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 i l'Institut d'Estudis Financers tenen el suport d'importantes institucions econòmiques i financeres, tant nacionals com internacionals:



# Domina l'art i la ciència de l'estratègia de preus i l'optimització d'ingressos amb el nostre **Certificació en Pricing i Gestió d'Ingressos**

Dissenyat per a professionals que busquen aprofundir en aquesta funció empresarial crítica, el programa ofereix coneixements avançats, metodologies basades en dades i aplicacions sectorials específiques.

Aquest programa és ideal per a professionals de màrqueting, finances, vendes i estratègia, així com per a emprenedors que desitgin perfeccionar la seva capacitat d'establir preus.

**Uneix-te i porta la teva experiència en pricing al següent nivell!**

# Objectius del programa

**L'equip docent, compost per professionals de les diferents àrees del màster, potenciarà el teu aprenentatge.**

A través de la teoria aplicada, casos pràctics, treball en equip i individual, i un projecte final, obtindràs:

## Fonaments de Pricing i la Gestió d'ingressos

Comprendre els principis bàsics que impulsen la rendibilitat i el creixement sostenible

## Gestió de canals de distribució

Explora enfocaments personalitzats per a diferents sectors

## Estratègies de preus

Desenvolupar i implementar models de preus competitius per maximitzar el valor

## Tendències futures i eines avançades

Mantenint a l'avantguarda amb les últimes innovacions en gestió de preus i ingressos

## Modelatge i anàlisi de dades

Aprofiti l'anàlisi per prendre decisions informades sobre preus

## Projecte Final

Aplica el teu aprenentatge a un desafiament empresarial del món real

## Gestió d'ingressos per sectors

Optimitzi les estratègies multicanal per al creixement dels ingressos





# Perfil de l'estudiant

## A qui va dirigit?

Aquest curs està dirigit a professionals amb almenys 5 anys d'experiència en el camp dels departaments de vendes, màrqueting, direcció general, anàlisi de dades, preus. Per exemple:

Directors Generals i Empresaris – Per optimitzar les estratègies de preus per a la rendibilitat..

Directors d'Estratègia i Operacions: per alinear els preus amb els objectius generals del negoci.

Gerents i Directors de Màrqueting: per desenvolupar preus competitius i posicionament basat en el valor.

Executius comercials: per millorar les negociacions de preus i maximitzar els ingressos.

Gestors de producte: definir models de preus òptims per a productes nous i existents.

Analistes i controladors financers: per integrar les estratègies de preus amb la planificació financera.

Professionals de la gestió d'ingressos: per optimitzar els preus en diferents sectors.

Analistes i consultors de preus: per refinar les decisions de preus basades en dades.

Analistes de Bussines Intelligence: per aprofitar l'analítica per a l'optimització de preus.

## Sortides professionals

Rols a Pricing i Gestió d'Ingressos en qualsevol indústria:

- Líder Global de Preus: Supervisar les estratègies de preus als mercats internacionals, assegurant l'alineació amb els objectius comercials.
- Analista estratègic de preus: utilitzi informació basada en dades per informar les decisions de preus i el posicionament competitiu.
- Analista de preus: Realitzi anàlisi de mercat i modelatge de dades per donar suport a les estratègies de preus.
- Analista d'optimització d'ingressos: apliqui anàlisis predictives per millorar els resultats de preus i ingressos.
- Business Intelligence Analyst: Proporcioni informació de dades per impulsar les decisions de gestió de preus i ingressos.
- Gerent d'Estratègia Comercial: Alineï els preus amb estratègies comercials més àmplies per millorar el rendiment del mercat.
- Gerent d'Operacions de Vendes: Optimitzi els preus dels processos de vendes i millori el rendiment dels marges.
- Consultor de preus: Assessorar les empreses sobre les millors pràctiques en la gestió de preus i ingressos.
- Chief Revenue Officer (CRO): Liderar tots els processos de generació d'ingressos, incloses les estratègies de preus i creixement.
- VP de Pricing i Revenue Management: Supervisar les estratègies integrals de preus en tota l'empresa.

# Certificació en Pricing i Gestió d'Ingressos



## Calendari acadèmic

Inici 2 d'octubre / Finalització 30 de gener

## Horari

Dijous i divendres de 17h a 20h

## Modalitat

Streaming: 90 hores (teoria aplicada, casos pràctics, treball en equip i masterclass). Suport online a través del Campus BFS-IEF



# Estructura del programa

PROGRAMA ACADÈMIC	HORES DE CLASSE	HORES DE MASTERCLASS	PROGRAMA ACADÈMIC	HORES DE CLASSE	HORES DE MASTERCLASS
<b>Fonaments de Pricing i Gestió d'Ingressos</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducció al Pricing i a la Gestió d' Ingressos.</li> <li>2. Elasticitat de la demanda</li> <li>3. Segmentació de clients</li> <li>4. Gestió del canvi i capacitat d'influència</li> </ol>	12		<b>Gestió d' ingressos en indústries específiques com l' hospitalitat i el turisme</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aerolínies i Transport</li> <li>2. Indústria i distribució B2B</li> <li>3. FMCG i Retail (5 palances RGM).</li> <li>4. Luxe</li> <li>5. Productes farmacèutics</li> </ol>	15	
<b>Estratègies de Pricing basats en costo.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preus competitiu</li> <li>2. Preus basats en el valor</li> <li>3. Preus dinàmics</li> <li>4. Eficiència Comercial</li> <li>5. Preus psicològics</li> </ol>	15		<b>Tendències futures i eines avançades</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Big data i intel·ligència artificial en la fixació de preu</li> <li>2. Ètica i Sostenibilitat en la Fixació de Preus.</li> </ol>	6	
<b>Modelatge de Dades i Analítica</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modelatge de dades (granularitat, fiabilitat, accessibilitat) i simulació</li> <li>2. Analítica i Intel·ligència de Negocis (PowerBI, Tableau, Qlikview) + Mètode de Line-up</li> <li>3. Eines d'enginyeria de dades (Excel, R, Python)</li> </ol>	9		<b>Objectius troncats del projecte (estructura, mètode)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Punt de control.</li> <li>2. Tutorials</li> <li>3. Avaluació (Tribunal)</li> </ol>	9	
<b>Gestió de canals de distribució</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gestió de canals directes i indirectes</li> <li>2. Gestió d'inventaris (cicle de vida, obsolescència)</li> <li>3. Comerç electrònic i preus digitals</li> </ol>	9				

# Professors



## Nerea Blanqué Catalina

Directora del Programa Acadèmic |  
Accés al mercat, preus i sostenibilitat  
a Alira Health

Nerea Blanqué és una experta en Pricing, accés al mercat i gestió d'ingressos, amb més de 15 anys d'experiència en les indústries farmacèutica i sanitària. Com a directora del programa de Pricing & Revenue Management, aporta un enfocament estratègic, basat en dades i orientat al negoci per optimitzar les estratègies de preus per a un creixement sostenible.

Al llarg de la seva carrera, Nerea ha liderat amb èxit iniciatives globals de fixació de preus, models financers i desenvolupament de polítiques, garantint un equilibri entre la rendibilitat i l'equitat en salut. Amb una profunda experiència en la dinàmica del mercat global, la participació de les parts interessades i l'optimització dels ingressos, ha exercit un paper clau en la configuració dels marcs de preus en diversos mercats Sanitaris.

És una de les fundadores de The pricing club Barcelona, i és una apassionada de l'educació, el lideratge i la innovació estratègica, Nerea es compromet a equipar els professionals amb les habilitats, els coneixements i les eines analítiques necessàries per impulsar estratègies de preus impactants en un panorama empresarial en evolució.

## Juan Jardón

Senior Manager en Pearson Ham Group

## Pedro Piccoli Soares

Director de Pricing & Traffic  
Monetization at Omio

## Dalina Leonor

Director d'estratègia comercialen  
JumbOnline

## José Vela

Director de Pricing and Excelencia  
Comercial

## Florian Bauer

Director General de Accenture Strategy  
Profesor Universidad de Múnich

## Karan Sood

Director d'Operacions de Vendesen  
Rakuten Kobo

## Roberto del Barrio

Director de Vendes de Canals y RTM I  
FMCG – Pharma – Unitat de Negoci

## Andrea Valette

Gerent de Compromís en Pearson Ham  
Group

## Sergi López

Director de Política Comercial Global,  
Schneider Electric

## Isaías Jaramillo

Executiu de Comptes d'Enterprise enPrice  
Fx

## Claire Wang

Formador corporatiu en Pricing

## Convidat especial:

### Henrick Imhof

Vicepresident i Científic  
Professor Universitat de Zúrich

# Inversió

El preu de la Certificació en Pricing i Gestió d'Ingressos és de 4.350€.

Per a més informació, contacta a [bego.perez@bfs-ief.com](mailto:bego.perez@bfs-ief.com)

# #BeFinance