

Curso en

Modelos de pricing y revenue management

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

ingenieriaindustrial.ing.uc.cl

Índice

Descripción	02
.....	
Información general	03
.....	
Metodología	04
.....	
Contenidos	05
.....	
Profesores	06
.....	
Certificación	07
.....	
Propuesta de valor UC	08
.....	
Contacto	09

Curso en Modelos de pricing y revenue management



Duración
75 Horas



Modalidad
Online Mixta



Sence
Código: 1238051486

Descripción

La correcta fijación de precios en contextos de una oferta limitada ha tomado gran protagonismo en muchas industrias tales como aerolíneas, transporte marítimo, hoteles, retail, televisión, etc., producto de la gran competencia que existe en ellas. El propósito de este curso es dar a conocer conceptos de optimización de precios cuando hay restricciones de oferta, es decir, cuando la capacidad es fija y no puede ser modificada en el corto plazo. Este curso cubre los problemas de fijación de precios cuando hay restricción de oferta, la asignación (reserva) de capacidad para diferentes clases tarifarias, la sobreventa de capacidad y la gestión de descuentos durante la temporada. Este conjunto de problemas que aplican a múltiples industrias permite adquirir una comprensión del impacto que pricing & revenue management puede tener en la rentabilidad de muchas organizaciones.

¿A quién va dirigido?

Profesionales que se desempeñan en el ámbito de las ventas, proveedores o clientes de empresas del rubro, empresarios que deseen incursionar y desarrollar proyectos en estas materias, o bien todos aquellos profesionales interesados en adquirir conocimientos relacionados.

Resultados de aprendizaje

- Identificar los aspectos más relevantes de pricing y su impacto estratégico en las organizaciones.
- Distinguir los pasos para formular modelos de optimización de precios en situaciones de presencia y ausencia de restricción de oferta.
- Revisar los tipos de diferenciación de precio y sus principales problemáticas.
- Analizar las características de las industrias aptas para aplicar técnicas de revenue management.
- Aplicar herramientas de diagnóstico para la evaluación del uso de modelos pricing y/o revenue management con foco en la gestión de precios y oferta en una organización.
- Diseñar la aplicación de modelos pricing y/o revenue management con foco en la gestión de precios y oferta en una organización.

Requisitos de ingreso

Se sugiere tener

- Grado académico, título profesional universitario y/o título técnico.
- Experiencia profesional en empresas u organizaciones relacionadas al área del curso.
- Conocimiento del idioma inglés a nivel lectura.

Medios de pago Chile

- 12 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros diplomados y 3 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros cursos. En caso de existir interés, este será generado específicamente por su banco.
- Transferencia bancaria.

Medios de pago Internacional

- Pago al contado a través de transferencia bancaria
- Pago en cuotas para nuestros diplomados a través de cuponera electrónica (*)
- Pago a través de Paypal

(*) Cuponera electrónica: Sistema de pago en cuotas, sin interés.

Metodología 100% Online



Aprendizaje interactivo y con acompañamiento de tutores

Contamos con una plataforma LMS que permite acceder a contenidos interactivos, participar en clases en vivo y conectarte con otros participantes desde cualquier lugar. Cada programa incluye un tutor académico que te orientará y resolverá tus dudas a través de la plataforma.

Clases grabadas y en vivo con evaluación en línea

Cada curso incluye 6 clases online, que puedes realizar a tu ritmo y 2 sesiones en vivo por streaming, lideradas por académicos expertos. Podrás interactuar, hacer preguntas y debatir con tus compañeros. Al finalizar, se realiza una evaluación en línea con acceso a instrucciones y soporte técnico.

Material de estudio

Desde el inicio tendrás acceso al material de estudio necesario, incluyendo clases, videos, casos, papers y más, todo disponible en línea en cualquier momento.

Estrategias metodológicas: Cada curso está constituido de 6 clases e-learning y 2 clases sincrónicas:

- Aprendizaje autónomo asincrónico
- Clase expositiva
- Foro formativo
- Controles formativos

Estrategias evaluativas: Cada curso cuenta con las siguientes actividades de evaluación formativa:

- 6 controles individuales
- 3 foros
- 1 examen
- 1 trabajo grupal

Contenido del Curso en:

Modelos de pricing y revenue management

Profesor: Juan Carlos Ferrer

Aspectos de pricing

- *Pricing y su impacto estratégico en las organizaciones.*
- Enfoque estratégico versus modelos tradicionales de pricing.
- Aspectos psicológicos en la fijación de precios.
- Indicadores en fijación de precios y rentabilidad de los inventarios.

Optimización de precios

- Aspectos objetivos en la fijación de precios.
- Función de respuesta al precio.
- Algunos modelos de demanda.
- Optimización de precios.

Diferenciación de precios

- Tipos de diferenciación de precio.
- Beneficios de la diferenciación de precios.
- Problemas en la diferenciación de precios.
- Enfoques efectivos de diferenciación de precios.
- Bundling.

Revenue management – Asignación de capacidad

- Historia de *Revenue Management*.
- ¿Qué es *Revenue Management* en pocas palabras?
- Características para usar *Revenue Management*.
- Taxonomía de problemas *Revenue Management*.
- Industrias aptas para *Revenue Management*.
- *Revenue Management* en la industria de Retail.
- *Revenue Management* en la agroindustria.

Revenue management – Reservas y descuentos

- Asignación de capacidad con dos clases.
- Asignación de capacidad con múltiples clases.
- Efectividad de *Revenue Management*.

Revenue management – Overbooking y Markdown

- Problema de Overbooking.
- Problema de Markdown.

Profesores



Juan Carlos Ferrer

Ph.D. in Management del Massachusetts Institute of Technology (MIT), Massachusetts, USA.

Certificación



Insignia Digital

Al finalizar el programa, recibirás esta insignia digital, que podrás incorporar en tu CV o compartir en LinkedIn. Estas insignias detallan exhaustivamente los logros y habilidades del estudiante, proporcionando una forma moderna, precisa y verificable de documentar conocimientos en contraste con los métodos tradicionales. También podrás añadirlas a una billetera digital o integrarlas en la firma de tu correo electrónico.

Certificado



Diploma



Todos nuestros certificados se pueden verificar en línea

Certificados apostillados

Una de las características más importantes de los títulos emitidos por la Pontificia Universidad Católica de Chile es que pueden ser apostillados gracias al Convenio de la Apostilla de la Haya. La Apostilla es una certificación única que permite agilizar el proceso de acreditación y certificación de títulos o documentos extranjeros en algún país miembro del Convenio de la Apostilla. Los documentos emitidos en Chile para ser utilizados en un país miembro del Convenio de la Apostilla que hayan sido certificados mediante una Apostilla, deberán ser reconocidos en cualquier otro país del convenio sin necesidad de otro tipo de certificación. La Universidad no se hace parte de la gestión de apostillarlo. Más información sobre el proceso de Apostilla.

¿Por qué elegirnos?

N°1

De Chile
Ranking QS 2026

N°116

En el mundo
Ranking QS 2026

7 AÑOS

De acreditación
en las 5 áreas evaluadas
por CNA

N°1

En Chile
En solicitudes de
patentes de invención

Lo que nos distingue

Profesores de clase mundial

Nuestro proceso educativo es apoyado y guiado por la excelencia, el sello y el prestigio de los académicos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, formados en las mejores universidades a nivel mundial.

Moderno modelo pedagógico

Contamos con una plataforma interactiva, con la última tecnología en educación a distancia, que te permitirá vivir la experiencia del aprendizaje en línea: Acceso a clases en vivo y constante interacción en foros, con académicos y tutores.

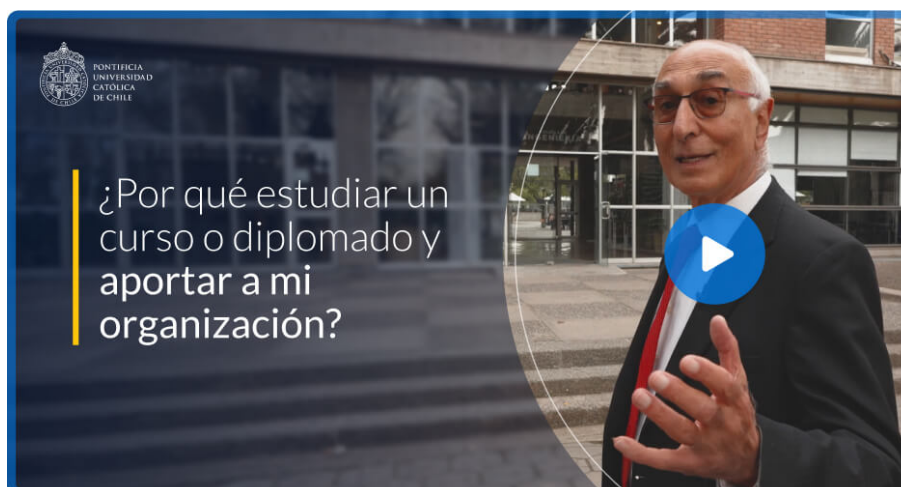
Flexibilidad

Tenemos diversos programas académicos que impartimos con un exclusivo e innovador sistema de aprendizaje, enfocado en la flexibilidad y adaptado a tus necesidades de tiempo y espacio, permitiendo que puedas estudiar donde quieras y cuando quieras.

Cobertura nacional e internacional

Accederás a la plataforma educativa virtual desde cualquier lugar con conectividad a internet sin importar tu ubicación geográfica.

Desarrolla el talento dentro de tu empresa



Conoce cómo impulsamos el desarrollo profesional con programas flexibles y certificados.

Contacto



Kristal Ulloa

Ejecutiva de Admisión

kristal.ulloa@uc.cl



Paulina Valenzuela

Ventas Corporativas

pvalenzr@uc.cl



+569 3400 2670



infoindustrial.ing@uc.cl



ingenieriaindustrial.ing.uc.cl



Ingeniería Industrial

Educación Continua y Postgrados