

Diplomado en

Revenue Management & Pricing

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

Índice

Descripción	02
Información general	03
Metodología	04
Contenidos	05
Profesores	09
Certificación	10
Propuesta de valor UC	11
Contacto	12

Diplomado en Revenue Management & Pricing

 Duración
300 horas

 Modalidad
Online Mixta

 Sence
Cobertura: 100%

Descripción

El objetivo de este diplomado es entregar herramientas para que los participantes comprendan los conceptos fundamentales y adquieran las técnicas básicas para la determinación de precios, considerando la estructura interna de costos de producción, la estimación o pronóstico de demanda de los productos y la aplicación de posibles técnicas de revenue management.

El revenue management permite optimizar la disponibilidad y precio del producto con el objetivo de maximizar el crecimiento de los ingresos. La esencia de esta disciplina es entender la percepción del valor del producto para los clientes, y alienar esto con los precios, la colocación y disponibilidad para cada segmento de clientes.

Se espera que al finalizar el programa los participantes puedan tomar decisiones de fijación de precios y definir estrategias de revenue management.

Malla académica

Curso 1

Curso en Estrategias para la estimación de demanda

Curso 2

Curso en Estrategias de precios rentables

Curso 3

Curso en Modelos de pricing y revenue management

Curso 4

Curso en Gestión de contabilidad de costos

(*) El orden de los cursos dependerá de la fecha en que te matricules

¿A quién va dirigido?

El programa está dirigido a personas que trabajen en planificación estratégica y en las áreas comerciales de compañías de todo rubro; también, a microempresarios y emprendedores que requieran aprender cómo determinar estrategias de precios para mejorar los resultados y la gestión interna de sus organizaciones; además, de todas las personas interesadas en estudiar la determinación de precios y las estrategias de revenue management.

Resultados de Aprendizaje General

- Definir estrategias organizacionales en base a la determinación de precios considerando la estructura de costos, el pronóstico de la demanda y la posible aplicación de técnicas de revenue management.
- Evaluar la definición de estrategias de precios considerando la estrategia general de la organización.
- Comparar distintas estrategias de definición de precios considerando el contexto de la organización, la industria a la que pertenece y la información interna de producción.

Requisitos de ingreso

Se sugiere tener

- Grado académico de licenciatura, título profesional o técnico
- Al menos 2 años de experiencia profesional en empresas u organizaciones relacionadas al área del diplomado.
- 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

1

Contenido del Curso en: Estrategias para la estimación de demanda

Jefe de programa / Profesor: Juan Carlos Ferrer

Profesor: Ricardo Giesen

Pronósticos

- Motivación.
- Características.
- Elementos de un buen pronóstico.
- Proceso de pronóstico.

Tipos de métodos de pronósticos

- Métodos cualitativos – ventajas y desventajas:
 - Investigación de Mercado.
 - Opinión de ejecutivos (*focus groups*).
 - Método Delphi.
- Métodos cuantitativos – ventajas y desventajas.
- Precisión de los pronósticos.
- Identificación de sesgos.

Métodos cuantitativos – Series de tiempo

- Patrones históricos.
- Métodos de medias móviles.
- Métodos de atenuación exponencial.
- Modelos con tendencia y estacionalidad.

Métodos cuantitativos – Modelos causales

- Regresión lineal simple.
- Regresión lineal múltiple.
- Análisis del resultado de una regresión.

Pronosticando con Excel

- Pre-proceso y visualización de datos.
- Uso de variables categóricas.
- Creación y testeo del pronóstico.

Otras técnicas de pronósticos

- Modelos autorregresivos integrados de media móvil (ARIMA).
- Modelo de difusión de Bass.
- Redes neuronales.

2

Contenido del Curso en: Estrategias de precios rentables

Profesor: Andrés Ibáñez

Modelos de Captura de Valor

- Precios Transaccionales, Suscripción.
- Por uso, Por éxito, Remates.
- Dinámicos.

Componentes de la Estrategia de Precios

- Mapa de Valor.
- Banda de Precios.
- Estructura al interior de la banda de Precios.

Factores en la construcción de la Banda de Precios

- Factores de costo.
- Factores de Demanda: Valor Percibido y Sesgos de Percepción.

Elasticidad Precio y Valor Económico

- Factores de Sensibilidad.
- Estimando la elasticidad.
- Estimación del Valor en Uso.
- Decisiones de Precios en base al Valor.

Factores de Competencia

- Estrategias proactivas y reactivas.
- Guerras de Precios.

Aspectos legales y éticos

- Marco legal y sistemas de compliance.
- Decisiones éticas.

3

Contenido del Curso en: Modelos de pricing y revenue management

Jefe de programa / 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.

4

Contenido del Curso en: Gestión de contabilidad de costos

PROFESOR: Mauricio González

Contabilidad de gestión y comportamiento de costos

- Introducción a la Contabilidad de Gestión.
- Clasificación de costos por objeto.
- Costos del producto v/s costos del período.
- Clasificación de costos por comportamiento.
- Estimación de funciones de costos.

Sistemas de costeo y su clasificación

- Definiciones.
- Costeo por órdenes de trabajo.
- Costeo por procesos.
- Clasificación según el método de costeo.
- Clasificación según el momento en que se determinan los costos.

Asignación de costos indirectos

- Método tradicional.
- Enfoque de asignación para toda la planta.
- Enfoque de asignación departamental.
- Método de asignación de costos basado en actividades.

Análisis costo – volumen – utilidad

- ¿Qué es el análisis CVU?
- Estados de resultados funcionales v/s margen de contribución.
- Análisis de punto de equilibrio.
- ¿Hay más que el punto de equilibrio?

Decisiones de corto plazo

- Costos y beneficios relevantes.
- Decisión de orden especial.
- Decisión de fabricar o comprar.
- Decisión de mantener o eliminar una línea de productos.
- Decisiones de mezcla de productos.

Planificación presupuestaria

- Decisión de fijación de precios.
- Fundamentos de la elaboración de presupuestos.
- Control presupuestario.
- Análisis de desviaciones.
- Sistemas de planificación y control.

Profesores



Jefe de programa /
Profesor

Juan Carlos Ferrer

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



Mauricio González

Magíster en Finanzas,
Universidad de Chile.

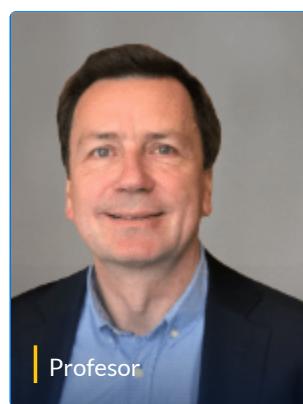
PROFESOR



Profesor

Ricardo Giesen

Ph.D. in Transportation
Systems Engineering and
Operations Research,
University of Maryland,
USA.



Profesor

Andrés Ibáñez

MBA, JL. Kellogg Graduate
School, Northwestern
University, 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 Pontifical 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.

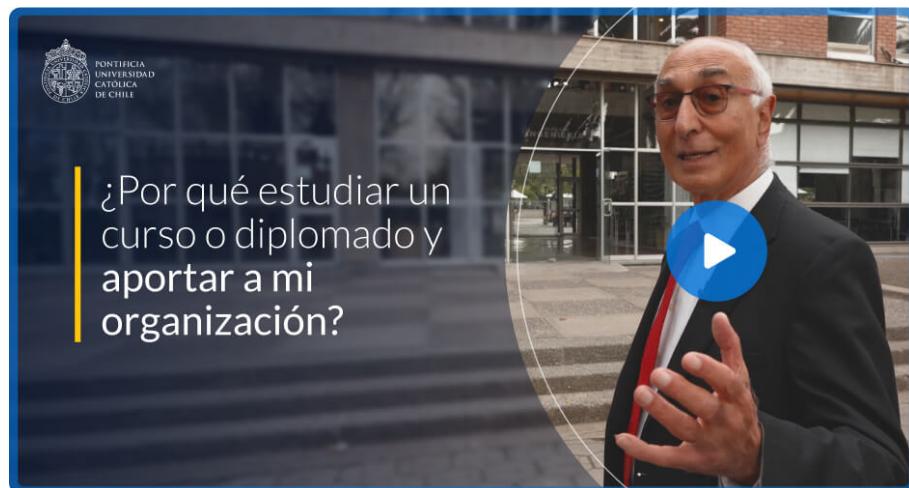
Flexibilidad

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