

**Política de Producto y Precio**

A distancia | 80 h



## POLÍTICA DE PRODUCTO Y PRECIO

El Curso de Política de Producto y Precio permite tener en cuenta las causas que originan los cambios de precios de los productos, así como las diferentes opciones que una empresa puede tomar en tales procesos.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

### OBJETIVOS:

---

Conocer los tipos de productos y sus estrategias de marketing.

Adquirir los conocimientos básicos sobre el proceso de creación y desarrollo de nuevos productos

Conocer los métodos de análisis de la actitud del consumidor frente a un nuevo producto.

Conocer el concepto y clasificación del producto y las políticas y estrategias a seguir, a distinguir entre creación, modificación y eliminación de producto.

Analizar la importancia de la fijación del precio de un producto, en la consecución de objetivos de la empresa y a identificar los elementos claves en la determinación de la política de precios.

### PROGRAMA:

---

#### Modulo política de productos

Tema 1. Productos y servicios.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Jerarquía.
- 1.3. Clases de productos.
- 1.4. Surtido de productos.
- 1.5. La importancia de la marca.
- 1.6. Envasado.
- 1.7. Marketing de servicios.

- 1.8. Estrategias de las empresas de servicios.
- 1.9. Servicios posteriores a la venta.

Tema 2. Nuevos productos.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Estimaciones iniciales: éxito.
- 2.3. Estimaciones iniciales: fracaso.
- 2.4. Estimaciones iniciales: presupuesto.
- 2.5. Control del desarrollo de nuevos productos.
- 2.6. Fases del proceso de creación de productos.
- 2.7. Actitud del consumidor frente a nuevos productos.

**Modulo política de precios**

Tema 1. Política de precios (i)

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Líneas básicas para la fijación de precios.
- 1.3. Fases de la fijación de precios.
- 1.4. Estrategias de fijación de precios.
- 1.5. Intercambio de productos.

Tema 2. Política de precios (di).

- 2.1. Adaptación del precio.
- 2.2. Reducción y aumento de precios.
- 2.3. Reacciones ante los cambios de precio.
- 2.4. Negociación de precios.

**PRECIO:**

---

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.  
Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **336 €**

**DURACIÓN:**

---

80 horas.

**OBSERVACIONES:**

---

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

**DIPLOMA ACREDITATIVO:**

---

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **80** horas de curso.

### **INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:**

---

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

*\*Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



**Madrid:** C/ Magallanes, 1 - 28015

**Málaga:** C/ Alonso de Palencia, 15  
29007 - Málaga



**Tlf:** 902 500 378

**Fax:** 902 510 044



**E-mail:** [informacion@verticetraining.com](mailto:informacion@verticetraining.com)

Perteneiente a:

