CIDES corpotraining

Curso Online en Vivo

CURSO

Estrategias de Valor y Pricing para el Mercado Chileno

16 horas

Fechas: 1, 2, 3 y 4 de diciembre de 2026

Facilitador:

Raimundo Veloso V.

¿TE INTERESA ESTE CURSO?

CONTÁCTANOS:

Email: contacto@cides.com

WhatsApp o Llamar: (+56) 993202663

O agenda una reunión con nosotros.

Curso Certificado e impartido por **CIDES Corpotraining SpA**.
Certificados NCh 2728 – ISO 9001
Organismo Acreditado por Sence (para Chile)
Capacitando a Chile y todo Latinoamérica desde 1980.

INSTITUCIÓN CERTIFICADA EN FORMACIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS Y PROFESIONALES

www.cides.com
contacto@cides.com
+56993202663

- Disponibilidad **Código Sence**
- Plataforma Online: Aula Virtual + Zoom
- Acceso a Grabaciones 50% de las sesiones.
- Material Descargable
- Incluye: Certificado y Credencial Digital de estándar internacional.
- Dirigido a Profesionales & Empresas.

PRESENTACIÓN

Curso
Estrategias de Valor y Pricing para el Mercado Chileno

Raimundo Veloso V.

Presentación

Gran parte de las empresas determinan los precios en base a sus costos **(Cost-Based Pricing),** los descuentos obedecen a negociaciones basadas en el poder del comprador versus vendedor, y no realizan un análisis del valor económico que el producto/solución significa para los clientes.

Por otro lado, las metodologías de costos típicamente usadas, tales como los costos estándares, el costeo por absorción, margen de contribución y más recientemente el costeo basado en actividades, no han logrado representar fidedignamente los costos relevantes para la toma de decisiones de planificación y de precio y tampoco representan la correcta **Contribución a la Utilidad** que debiese ser considerada en la toma de decisiones.

Principales **aspectos** que se desarrollan en este curso

- **Pricing Estratégico** (Value-based Pricing): La identificación del valor económico cuantitativo que los productos/servicios/soluciones generan en los clientes. La segmentación de los clientes según los atributos de valor, el impacto e importancia de los atributos psicológicos, y cómo se establecen los precios por segmento.
- **Pricing Táctico** (B2B / B2C): generación de curvas de elasticidad precio de la demanda (ejemplo: funciones LOGIT), y segmentación de precios versus cantidad, con el objetivo de captar parte del Excedente del consumidor y de la Demanda Insatisfecha. Y su uso en modelos de optimización matemática (Price Optimization).

- **Análisis económico marginal:** modelamiento de los costos semi-fijos y de los costos de desplazamiento en los cuellos de botella (valores de oportunidad) y su consideración en la toma de decisiones.
- Finalmente, **un modelo integrado de las operaciones, costos y precios**, genera un proceso capaz de optimizar simultáneamente las diversas decisiones de "lugar", "cantidad" y "precio" de la cadena de valor.
- Se realiza una introducción a **aspectos legales de Pricing** en Chile y Europa.

OBJETIVOS – DIRIGIDO A

Objetivos específicos de **aprendizaje**

- Comprender y aplicar la metodología de análisis económico marginal, comprender los costos fijos evitables (costos semi-fijos) y los costos de desplazamiento en los cuellos de botella (valores de oportunidad).
- Utilizar metodologías analíticas basadas en los datos históricos de precios, y encuestas.
- Conocer los conceptos de segmentación basada en valor, y precios basados en valor (Value-based Pricing), en base a casos prácticos.
- Comprender la superioridad del modelamiento integrado por sobre los enfoques tradicionales del tipo ROP/EOQ, MRP/MPS, JIT/Kanban, reposición coordinada, "multiechelon" basado en optimización de costos, etc.

Dirigido a

Profesionales y empresas

Gerentes y Responsables de Planificación, Pricing, Ventas, Finanzas, Logística y Operaciones.

Modalidad para esta instancia

Online en Vivo (Sincrónico)

Sesiones de aprendizaje en línea en tiempo real (usualmente a través de Zoom), donde tanto el instructor como los participantes se conectan simultáneamente en las fechas y horarios establecidos para este curso.

Metodología

El curso se realiza por un **relator experto**, quien combina exposición teórica, videos explicativos, demostraciones y ejemplos reales, análisis de casos y buenas prácticas, junto con actividades y ejercicios prácticos que favorecen el **aprendizaje aplicado**.

Los participantes pueden realizar preguntas en todo momento, debatir soluciones, intercambiar experiencias y aplicar los contenidos en situaciones reales.

Se entrega la presentación del curso y **material complementario** para profundización. El enfoque tipo **curso-taller** permite abordar temas complejos en un ambiente cercano, dinámico y confortable.

Incluye - Recibirás

INCLUYE

- Acceso exclusivo al Aula Virtual.
- Presentación del curso en formato PDF.
- Material complementario descargable para reforzar el aprendizaje.
- Evaluación final para medir conocimientos adquiridos.
- Asistencia: 75% para Certificación.
- Encuesta de satisfacción, contribuyendo a la mejora continua.
- **Acceso *on demand* a un tope del 50% de las grabaciones**, válidas como evidencia de participación asincrónica y de acuerdo con nuestra política de acceso a grabaciones.
- **Certificado Oficial de Cumplimiento**, por Participación y/o Aprobación, emitido y respaldado por CIDES Corpotraining, entidad reconocida y certificada por ISO 9001 y NCh 2728 y de acuerdo a nuestra política de certificación.
- **Credenciales Digitales** que acreditan las competencias adquiridas en un curso individual o módulo de un Diplomado, y las del conjunto de un Programa de Aprendizaje (o Diplomado).
- Para cursos in-Company: Reunión con el Relator incluido en la propuesta de cotización. Costo cero.



Certificación

La **Política de Certificación de CIDES Corpotraining** contempla la entrega de los siguientes **certificados y credenciales digitales** según corresponda:

- **Certificado Oficial de Cumplimiento** (por participación y/o aprobación, aplicable a Cursos y Diplomados).
- **Credencial Digital** con reconocimiento académico global, verificables y trazables, que garantizan seguridad, interoperabilidad y permanencia, las que te permiten destacar tu logro en redes profesionales y respaldar tu perfil laboral. Acreditan las competencias adquiridas en un curso individual o módulo de un Diplomado, y las del conjunto de un Programa completo (o Diplomado).

  Estas Credenciales cumplen con Estándares Internacionales, entre ellos:

  - Open Badge 3.0
  - W3C Verifiable Credentials
  - European Learning Model (ELM-Europass)
  - GDPR y
  - LTI (Learning Tools Interoperability).



Requisitos Académicos para la Certificación:

1. Certificado de PARTICIPACIÓN

- **Participar*** en al menos el **75 % de la duración total** de cada curso individual, o de cada módulo de un Diplomado.

2. Certificado de PARTICIPACIÓN y APROBACIÓN, + CREDENCIAL Digital por cada curso/módulo, y por el programa completo de un Diplomado

- **Aprobar** el Test Final de Conocimientos de cada curso individual o módulo de un Diplomado, con al menos un **60 % de respuestas correctas,** y
- **Participar*** en al menos el **75 % de la duración** de cada curso individual o módulo de un Diplomado.

***** La **participación** considera tanto la **asistencia en modalidad sincrónica** como la **participación asincrónica validada** mediante la visualización de grabaciones oficiales (disponibles *on demand*, con un **tope del 50% de las sesiones** de cada módulo y por tiempo limitado).

Programa del Curso

Estrategias de Valor y Pricing para el Mercado Chileno

CONTENIDOS DEL CURSO

1. Importancia del Pricing
2. Marco Conceptual: Elementos de Pricing
3. Modelo de madurez de Pricing
4. Metodologías de Pricing
5. Pricing guiado por Costos
6. Pricing basado en la Competencia
7. Pricing Estratégico : Value Based Pricing
8. Diferencia entre valor recibido, valor percibido y disposición a pagar (WTP)
9. Modelo de Valor en B2C
10. Modelo de Valor en B2B
11. Cuantificación del Valor en B2B y B2C en bienes durables
12. Segmentación basada en Valor de los Clientes
13. Value Based Pricing: Nivel de Precios para B2B y B2C en bienes durables
14. Nivel de Precios para B2C
15. Estructuras de Precios
16. Políticas de Precios
17. Pricing Táctico – Curvas de Precios
18. Pricing Táctico – Pricing Conductual y Comunicación de Precios
19. Ética de Precios



Nuestro Facilitador

Raimundo Veloso V.

Ingeniero Civil Electrónico
Director de River Logic Chile.

Consultor internacional en estrategia y transformación de negocios, con más de 30 años de experiencia liderando iniciativas de crecimiento rentable en Latinoamérica. Especialista en diseño de estrategias Go-to-Market, pricing basado en valor y optimización de la cadena de valor, integrando enfoques de Full Potential, Playing to Win y analítica avanzada para la captura de valor sostenible.

Cuenta con una sólida trayectoria en proyectos de planeamiento avanzado, Supply Chain, operaciones, logística y distribución. Ha liderado iniciativas en planificación estratégica, demand planning, segmentación basada en valor, diseño de centros de distribución, gestión avanzada de bodegas, desarrollo de sinergias logísticas, gestión estratégica de abastecimiento, costeo basado en actividades (ABC), gestión de actividades (ABM) y sistemas de reposición de inventarios.

Ha participado en proyectos para destacadas organizaciones, entre ellas: Codelco, SQM, CMPC, Unilever, Collahuasi, Chilexpress, Clorox, Komatsu-Cummins, FEMSA Coca-Cola, VTR, Agunsa, CSAV, Socofar, Copeval, Essbio, Puerto de Arica y Almaviva (Colombia), entre otras.

En el ámbito académico, ha sido docente de pregrado y postítulo en diversas universidades, incluyendo la Universidad de Chile, Universidad de Concepción, Universidad Técnica Federico Santa María, Universidad del Desarrollo y Universidad San Sebastián.

INFORMACIÓN GENERAL

Información General

CURSO: Estrategias de Valor y Pricing para el Mercado Chileno	
Fechas:	1, 2, 3 y 4 de diciembre de 2026
Horarios / Sesiones:	De martes a viernes, de 9:00 a 13:00 hrs. (UTC-3) cada día.
Duración total:	16 Horas totales – 4 sesiones virtuales en vivo de 4 horas c/u.
Modalidad:	Online en Vivo (Sincrónico)
Certificados a entregar:	Certificado de Participación y/o Aprobación del Curso y Credencial Digital de Estándar Internacional según la siguiente Política de Certificación de CIDES.
Organismo Capacitador (OTEC):	Capacitación y Desarrollo Corporativo SpA. Rut: 77.334.850-2 * Empresa acreditada por Sence
CERTIFICACIONES:	Certificada NCh 2728:2015 e ISO 9001:2015 Ver Certificados de CIDES para: NCh2728 - ISO 9001 - IQNET Ver Política de Calidad.
Informaciones:	Tel.: +569 9320 2663 – Email: contacto@cides.com – www.cides.com Ver Formas y medios de pago de nuestros cursos.
Código interno del Curso:	**920/5898**
Acceso a grabaciones modalidad Online en Vivo:	Cides incentiva la participación activa. Sin embargo, los inscritos pueden solicitar acceso a un **máximo del 50%** de las grabaciones de las sesiones del curso según esta política.
Plataforma Streaming:	Usualmente por **Zoom**. O a pedido del cliente para cursos in-Company.
Aula Virtual:	**Para Participantes:** Acceso con usuario y claves de acceso individual. Botones de entrada a Zoom, Marcaje de asistencia Sence, Descarga de Material, Test de Conocimientos con autocorrección, Encuesta de Satisfacción, Descarga de Certificados. **Para Responsables de Inscripción:** Acceso preferente para seguimiento en tiempo real de la actividad de sus participantes inscritos. Descargas de informes, Certificados, y Reportería Completa.

Cursos diseñados para todo América Latina. Consulta por nuestros precios en dólares y formas de pago internacional.

Precios	CLP Chile	USD Dólar
Por participante (Valores exentos de IVA)	**$325.000**	**US$398**

* Consulta por valores para grupos de participantes.

Inscripciones

Las únicas inscripciones válidas son las que ingresan por medio de nuestro **FORMULARIO ÚNICO DE INSCRIPCIÓN** en línea, el que se encuentra en nuestra página web: www.cides.com en el botón del curso correspondiente, o solicítalo a contacto@cides.com o al +569 9320 2663.

CONDICIONES DE PAGO

- **Contado**: Pago en el período entre que se confirma la realización del curso hasta 3 días hábiles previos al inicio de éste.
- **Para Empresas Clientes** (con acuerdo especial): Pago a 30 días desde la fecha de término del curso, con Orden de Compra enviada previamente al inicio del Curso.
- **Para otras empresas:** Consultar por condiciones especiales.

Formas de Pago: Ver Formas y medios de pago de nuestros cursos.

*Notas:

1. CIDES se reserva el derecho de suspender o re-programar la realización del Curso si no se alcanza quórum mínimo. Avisaremos con al menos 3 días hábiles de anticipación, salvo fuerza mayor de último momento.
2. Si un inscrito no pudiera participar en el Curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Rogamos dar aviso con anticipación.

COTIZACIÓN IN-COMPANY

Cursos **a tu medida**

Cotizaciones Curso Cerrado / In-Company

Si necesitas este curso a la medida de tu empresa, acortar o extender la duración, realizarlo en modalidad online en vivo (por Zoom), o de forma presencial, podemos ajustarlo según tus requerimientos.

Enviaremos una propuesta de cotización a tu medida.

Reunión con el Relator incluido. Costo cero.

Nuestro equipo está preparado para desarrollar técnicas de aprendizaje efectivo y dinámico, con más de 40 años de experiencia en formación profesional para todo América Latina.

Los Cursos in-Company, o cursos dentro de la empresa, son programas de capacitación diseñados específicamente para las necesidades y objetivos de una organización. Esto permite adaptar el contenido del curso a los desafíos específicos que enfrenta la organización, promoviendo un aprendizaje más relevante y aplicable directamente en el entorno laboral.

Envíanos tus requerimientos a:

Email: contacto@cides.com

WhatsApp: +56 9 93202663

O completa este formulario para más detalles: Formulario de solicitud de cotización empresas

O agenda una reunión con nosotros aquí: Calendario de Reuniones

EXPERIENCIA

Podemos presumir de **nuestros Clientes** de todo **Latinoamérica**

Más de 38.000 participantes, y más de 3.600 empresas han confiado en nosotros.

CIDES cuenta con presencia en todos los sectores industriales, y más de 40 años de experiencia trabajando con empresas tanto de Chile como de todo Latinoamérica.

Y esto sólo desde el año 2000 a la fecha...

