

# | Servicios Profesionales

## CÓMO DEFINIR PRECIOS RENTABLES

DIRECCIÓN ACADÉMICA:  
ARIEL BAÑOS

PROGRAMA  
ABIERTO

DURACIÓN  
1 SEMANA

¿Brindás servicios muy valiosos a tus clientes y no lográs cobrar un precio acorde? ¡Estás en el lugar indicado!

En este programa conocerás los secretos y las mejores herramientas para transformar el valor que brindás a tus clientes en resultados económicos concretos. Así, definiendo precios de forma profesional, lograrás ver el verdadero impacto de tu trabajo en tu bolsillo o en tu cuenta bancaria.

Basados en las inquietudes recibidas de parte de muchos profesionales y en cursos dictados para asociaciones profesionales de gran convocatoria, y frustrados por dar mucho y recibir muy poco a cambio, decidimos lanzar esta formación. La propuesta es brindar un enfoque que vaya más allá de sólo considerar los costos o las horas de trabajo. Los profesionales no venden tiempo de trabajo, ofrecen soluciones, y el precio cobrado debe reflejar el valor que recibe el cliente.

Aquí compartiremos todas las claves, basadas en los enfoques más innovadores y destacados a nivel mundial, que un profesional de cualquier sector de actividad debe conocer para cobrar rentablemente sus servicios.

Este programa será el primer paso para lograr cobrar lo que tu trabajo profesional realmente vale.

# PLAN DE ESTUDIOS

## MÓDULO 1 | LAS 5 FORMAS DE COBRAR POR TUS SERVICIOS PROFESIONALES

- › Por esfuerzo.
- › Por tareas.
- › Por acceso.
- › Por resultados estimados.
- › Por resultado garantizados.
- › Caso de aplicación: ¿qué enfoque resulta más conveniente para mis servicios?

## MÓDULO 2 | LA CONVERSACIÓN DE VALOR CON TU CLIENTE

- › 3 pasos para conocer el valor aportado al cliente.
- › Los componentes del valor: económicos y emocionales.
- › Caso de aplicación: conversación de valor con un cliente representativo.

## MÓDULO 3 | CÓMO IDENTIFICAR NUESTROS DIFERENCIALES

- › 3 pasos para identificar los diferenciales de nuestra propuesta.
- › Cómo construir una tabla de análisis de diferenciales.
- › Caso de aplicación: ejemplo de tabla de análisis de diferenciales.

## MÓDULO 4 | GUÍA PARA COTIZAR RENTABLEMENTE SERVICIOS PROFESIONALES

- › Las claves para diseñar un proceso profesional de cotización de servicios profesionales.
- › Caso de aplicación: aplicación de la guía a un cliente de la empresa.

## MARKETING Y VENTAS

### METODOLOGÍA

El programa está al alcance de todo tipo de profesionales, ya que no requiere conocimientos previos sobre economía o finanzas. Además, la dinámica es sumamente interactiva: se incluyen debates y el desarrollo de herramientas 100% aplicables a la realidad profesional.

### AUDIENCIA

Profesionales independientes (abogados, contadores, médicos, consultores, agencias de marketing, diseñadores, etc.), freelancers, técnicos especializados, estudios profesionales y empresas de servicios profesionales.

### CUERPO DE PROFESORES

**Ariel Baños.** Licenciado en Economía, UNR. Máster en Administración de Empresas, IDEA. Es reconocido como uno de los mayores expertos en estrategia de precios en el mundo de habla hispana. En 2005 fundó fijaciondeprecios.com, la plataforma en español de mayor alcance sobre *pricing*. Es profesor titular de Precios en las Maestrías en Marketing de la Universidad de San Andrés, la Universidad de la República (Uruguay) y la Universidad ICESI (Colombia). Entre sus publicaciones se encuentran los libros *50 lecciones de precios de la vida real* (Conecta, 2017) y *Los secretos de los precios* (Granica, 2011).

### Informes

📞 (+54 911) 3919 0747

☎ (+54 11) 5169 7342

✉ admisiones\_negocios@utdt.edu