

# Estrategia de precios y valor

Guía de impartición

## Contenido

Contenido .....	2
Datos del curso .....	2
Temario.....	2
Metodología .....	3
Evaluación.....	3
Notas de enseñanza.....	3
Evidencias .....	5

## Datos del certificado

Clave	Nombre del curso
LSMT1809	Estrategia de precios y valor

## Competencia

**Identifica factores relevantes involucrados en la asignación de precios a bienes y servicios, reflejando criterios de valor característicos del producto, así como percepción de valor por parte del consumidor.**

## Temario

1	Fijación estratégica de precios
2	Estrategia de precio en función del valor
3	Comunicación de valor y precio
4	Desarrollo de estructura de precios
5	Estrategias de ajuste de precios
6	Análisis de costos
7	Análisis financiero
8	Análisis de la competencia
9	Política de fijación de precios
10	Fijar precios para conseguir rentabilidad
11	Canal de distribución
12	Ciclo de vida del producto
13	Medición del valor percibido
14	Ética de precios
15	Nuevas estrategias

## Metodología

- El curso se imparte con la técnica didáctica de Aula Invertida.
- Tiene una competencia y tres evidencias (una para cada módulo).
- Está conformado por tres módulos distribuidos en 15 temas que integran su contenido.
- Se desarrollan actividades dentro del aula.
- Se aplican exámenes parciales.

## Evaluación

Número de elemento	Evaluable	Ponderación
1	Actividad 1	4
2	Actividad 2	4
3	Evidencia 1	12
4	Actividad 3	4
5	Examen parcial 1	14
6	Actividad 4	4
7	Actividad 5	4
8	Evidencia 2	12
9	Actividad 6	4
10	Examen parcial 2	14
11	Actividad 7	4
12	Evidencia final	20
<b>Total</b>		<b>100</b>

## Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es su involucramiento como facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla. Además, debe preparar a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales propios del área de estudio.

Enseguida puede revisar las notas de enseñanza generales y por tema para este curso.

## Generalidades

Es relevante mencionar al estudiante, que adicional al contenido de cada tema para completar los conocimientos, se debe revisar la sección de los recursos de apoyo, ya que en ellos hay diferentes explicaciones que pueden ayudar a comprender de mejor manera los conceptos que se están aprendiendo.

Darle al estudiante ejemplos de la vida diaria y como éstos pueden servirle en su vida profesional, aumenta considerablemente la atención e interés por la materia.

### Tema 1

Se recomienda que el profesor mencione a los alumnos que antes de seleccionar su empresa, es importante que lea todas las instrucciones y requerimientos de todas las actividades que debe de entregar en su curso, para que esté consiente de toda la información que necesitará trabajar y obtener.

### Tema 3

En este tema el alumno realizará la actividad 2, por lo que deberá:

- Analizar la estrategia de comunicación de valor y precio de una empresa de tecnología.
- Identificar un problema de comunicación de valor y precio que afecte a la empresa y sus clientes.
- Proponer soluciones al problema de comunicación de valor y precio identificado.

### Tema 6

En este tema el alumno realizará la actividad 3, por lo que deberá:

- Analizar la estructura de precios actual de una empresa de tecnología.
- Identificar problemas en la estructura de precios actual.
- Diseñar una nueva estructura de precios que solucione los problemas identificados.

### Tema 8

En este tema el alumno realizará la actividad 4, por lo que deberá:

- Realizar un análisis financiero completo de una empresa de tecnología.
- Identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA) de la empresa desde una perspectiva financiera.
- Desarrollar una propuesta de valor atractiva para potenciales inversores.
- Presentar los hallazgos, análisis y propuestas.

### Tema 10

En este tema el alumno realizará la actividad 5, por lo que deberá:

- Analizar la estrategia de fijación de precios actual de una empresa de tecnología.
- Evaluar el impacto de la estrategia de fijación de precios actual en la rentabilidad de la empresa.

- Proponer ajustes a la estrategia de fijación de precios para mejorar la rentabilidad de la empresa.
- Presentar los hallazgos, análisis y propuestas de manera efectiva.

### Tema 12

En este tema el alumno realizará la actividad 6, por lo que deberá:

- Analizar el ciclo de vida del *software* de una empresa de tecnología.
- Identificar problemas en la gestión actual del ciclo de vida del *software*.
- Proponer soluciones a los problemas identificados para mejorar la eficiencia y la eficacia del ciclo de vida del *software*.

### Tema 15

En este tema el alumno realizará la actividad 7, por lo que deberá:

- Analizar la estrategia de fijación de precios de una empresa de tecnología desde una perspectiva ética.
- Identificar los posibles dilemas éticos relacionados con la estrategia de fijación de precios de la empresa.
- Proponer soluciones a los dilemas éticos identificados.
- Presentar los hallazgos, análisis y propuestas a la clase de manera efectiva.

### Evidencias

Las evidencias podrán ser resueltas en equipo, siempre y cuando el profesor lo considere viable.

Es posible que al final del curso los alumnos participen con su proyecto final en una expo o feria en el campus.

El profesor deberá comentar a los alumnos sobre la importancia de revisar las rúbricas que contienen las evidencias, ya que servirá de guía para realizar la entrega.

El profesor deberá calificar las evidencias sobre las rúbricas indicadas en el curso.

El profesor deberá recordar a los alumnos que la finalidad de las evidencias es:

#### Evidencia 1

Desarrollar una estrategia de precio basada en el valor para la Universidad Tecmilenio, considerando técnicas de comunicación de valor y precios.

#### Evidencia 2

Desarrollar habilidades de análisis financiero y análisis de la competencia, para evaluar la situación financiera de la Universidad Tecmilenio y su posición competitiva en el mercado educativo.

Nota importante: En caso de no encontrar información de los estados financieros de la empresa, favor de manejar datos ficticios.

### **Evidencia 3**

- Comprender el ciclo de vida de los servicios y su aplicación en la Universidad Tecmilenio.
- Analizar los diferentes canales de distribución utilizados por la universidad y proponer estrategias para optimizarlos.
- Desarrollar habilidades de análisis, investigación y comunicación efectiva.