



Estrategia de Precios y Valor Modalidad Connect

Guía para el profesor

Contenido

Información general del curso	3
Competencias del curso.....	3
Introducción al curso.....	3
Metodología.....	3
Bibliografía	4
Evaluación.....	4
Estructura de las sesiones	4
Actividades	5
Sesiones virtuales	6
Evaluación.....	7
Calendario.....	7
Bibliografía y recursos especiales	8
Contenido del curso	8
Herramientas.....	9
Preguntas frecuentes.....	9
Guía para las sesiones.....	10
Semana 1.....	10
Semana 2.....	13
Semana 3.....	16
Semana 4.....	19
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1	22
Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2	22

Bienvenido al curso de Estrategia de precios y valor.

Información general del curso

Nombre del curso: Estrategia de precios y valor

Nivel: Maestría

Modalidad: Connect

Clave: LTMT1802

Competencia del curso

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.

Introducción al curso

¿Por qué un producto similar puede tener un precio más alto que otro? ¿Cómo se definen los precios? ¿Por qué eres capaz de comprar un artículo a un precio muy superior a su competencia solo por la marca?

Estas preguntas las revisarás en este curso, conocerás algunas de las estrategias más utilizadas por las empresas exitosas para fijar precios y cómo hay artículos que, aunque sus costos sean bajos, tienen que vender mucho más caro.

Conocerás las influencias que apoyan a la gerencia para fijar el precio justo para el consumidor y la importancia del valor del producto para el cliente potencial.

Metodología

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá contigo su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer tu formación, contrastando la realidad de tu ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es **tetramestral** y tiene una distribución **semanal**; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tienes la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no asistir en el horario establecido.

Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible en formato electrónico, para que su adquisición sea más accesible y económica. Para conocer cuál es el libro que debes adquirir, revisa la sección Bibliografía de tu curso.

Evaluación

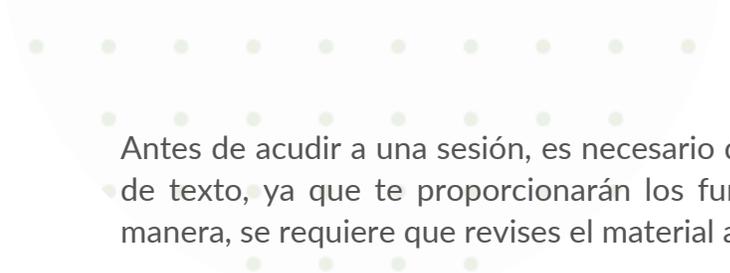
En la sección Evaluación puedes consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.

Estructura de las sesiones

Las sesiones se dividen en tres bloques; estas son las actividades que se recomienda realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none">• Bienvenida y presentación de agenda.• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i>.• Desarrollo de temas de la semana:<ul style="list-style-type: none">○ Aplicación en contextos reales.○ Actividades.○ Cierre del tema.• Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o <i>quiz</i>.• Receso.	<ul style="list-style-type: none">• Actividad de reconexión.• Desarrollo de temas de la semana:<ul style="list-style-type: none">○ Aplicación en contextos reales.○ Actividades.○ Cierre del tema.• Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o <i>quiz</i>.• Receso.	<ul style="list-style-type: none">• Actividad de reconexión.• Desarrollo de temas de la semana:<ul style="list-style-type: none">○ Aplicación en contextos reales.○ Actividades.○ Cierre del tema.• Cierre de la sesión mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o <i>quiz</i>.



Antes de acudir a una sesión, es necesario que realices las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que te proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revises el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.

Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas el profesor integra equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones el profesor alterna intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen tus puntos de vista y al mismo tiempo te dan la oportunidad de presentar tus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, puedes contactar a tu docente a través de los medios que este te indique.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente:

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



Red con conexión ancha para tener una excelente comunicación, mínimo con **6 MB** de ancho de banda.



Uso de los navegadores Chrome o Firefox



Computadora



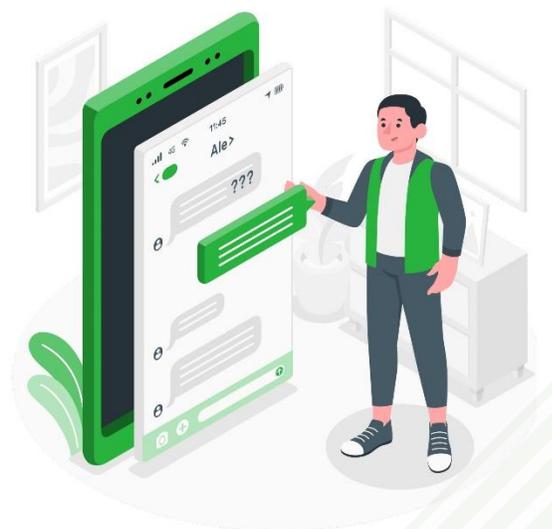
Durante la sesión se recomienda no tener otras aplicaciones abiertas (ejemplo: Facebook, Netflix, YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Evaluación

Número	Evaluable	Ponderación
1	Actividad 1	10
2	Evidencia 1	30
3	Actividad 2	10
4	Evidencia 2	30
5	Examen final	20
Total:		100%

Calendario

Semana	Temas	Actividad	Evidencia	Examen
1	1. Estrategia de precios 2. Estrategia de precio en función del valor 3. Comunicación de valor y precio 4. Desarrollo de estructura de precios	✓		
2	5. Estrategias de ajuste de precios 6. Análisis de costos 7. Análisis financiero 8. Análisis de la competencia		✓	
3	9. Política de fijación de precios 10. Fijar precios para conseguir rentabilidad 11. Canal de distribución 12. Ciclo de vida del producto	✓		
4	13. Estrategia de comunicación 14. Ética de precios 15. Nuevas estrategias		✓	
5	Examen final			✓

Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto

Paris, J. (2018). *Marketing estratégico*. México: Alfaomega.

Contenido del curso

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

Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de cursos, te recomendamos revisar estos [tutoriales](#).

Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/JNCVDK2thZI	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 1 y 2.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la introducción de la actividad 1.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 1

Parte 1

1. Imagina que tienes a tu cargo la dirección de una empresa de renombre y estás buscando lanzar un nuevo producto, indica cuál sería éste, cómo es y qué lo hace diferente a los que ya existen. Elabora un escrito donde especifiques los siguientes elementos:
 - a. Necesidades que satisface según la pirámide de Maslow.
 - b. Propuesta de valor respecto a la competencia.
 - c. Estrategia de propuesta de valor (características).

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 3 y 4.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 1

Parte 2

1. Realiza un pequeño sondeo con cinco personas cercanas sobre si comprarían tu producto y por qué.
2. Elabora una conclusión en la que plantees la importancia del consumidor en el mercado, y responde: ¿cuánto están dispuestos a pagar?, ¿por qué?

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Criterios de evaluación de la semana

Criterios de evaluación

- | | |
|---|---|
| 1 | Establecer las necesidades según la pirámide de Maslow. |
| 2 | Generar propuesta de valor. |
| 3 | Explicar las características de la propuesta. |
| 4 | Generar una conclusión con base en el sondeo, las necesidades y la propuesta. |

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/oq-kIVxvm5g	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 5 y 6.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la evidencia 1.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 1

Parte 1

1. Visita una tienda de autoservicio que sea de tu preferencia y elige el pasillo que sea de tu mayor agrado.
2. Al acudir al pasillo, escoge un grupo de marcas con mismos productos y responde a las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cuál es la marca con el precio más elevado?
 - b. ¿Por qué crees que tenga un precio elevado?
 - c. ¿Qué estrategias comerciales localizas en su exhibición?
 - d. ¿Cuál es la diferencia de este producto con las demás marcas?
 - e. ¿Crees que es justo el precio que se exhibe en el anaquel?
 - f. ¿Qué costos de materia prima se usan para la elaboración externa e interna del producto?
 - g. Además del costo de la elaboración del producto, ¿qué más gastos se realizan?
 - h. ¿Crees que el precio que está al público es justo? Justifica tu respuesta.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 7 y 8.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la evidencia 1.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 1

Parte 2

1. Elabora un cuadro donde dividas los costos fijos y variables del producto que elegiste.
2. Reúnete en equipo y elaboren una infografía donde indiquen cuáles son los factores más importantes para determinar un precio según su investigación.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

● ● ● ● Criterios de evaluación de la semana ● ● ●

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la **rúbrica** (Ver Anexo 1).

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/lrsaUmq2l1w	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 9 y 10.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar introducción de la actividad de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 2

Parte 1

Investiga el auto SMART y revisa lo siguiente:

1. Características del producto.
2. A quién va dirigido.
3. Competencia directa.

Investiga productos parecidos.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 11 y 12.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos

Actividad 2

Parte 2

- Quién puede ser su competencia:
 - Por precio.
 - Por calidad.
 - Por consumidor.
 - Por economía.

Entrega a tu profesor en formato de **reporte**.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Criterios de evaluación	
1	Investigar las características del producto.
2	Investigar sobre el consumidor del producto.
3	Ubicar a la competencia y productos parecidos.



Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/zmGogSbH5FQ	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 13 y 14.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 2

Parte 1

1. Investiga las estrategias de promoción que utiliza el producto que seleccionaste. Redacta de media a una cuartilla sobre esta investigación e incluye imágenes.
2. ¿Crees que las promociones que utiliza son buena estrategia para aumentar las ventas del producto? Justifica tu respuesta.
3. ¿Qué estrategias de promoción maneja la competencia? Justifica tu respuesta.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 15.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 y 3 de la evidencia 2.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos

Evidencia 2

Parte 2

1. Elabora un plan de fijación de precios con distintas promociones que utilizarás en un año (cupones, 2x1, sorteos, etcétera).
2. ¿Qué le recomendarías a la marca para posicionarla a través de esta estrategia? Justifica tu respuesta.
3. Elabora un resumen de media a una cuartilla con tus conclusiones.
4. Entrega a tu profesor en formato de **reporte**.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la **rúbrica** (Ver Anexo 2).

Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1

Criterios	Nivel de logro			
	Altamente competente 25 puntos	Competente 20 puntos	Parcialmente competente 15 puntos	Insuficiente la competencia 0 a 14 puntos
Da respuesta a las interrogantes sobre precios de productos.	Responde detalladamente a las ocho preguntas mencionadas y aplica los conocimientos vistos en los temas.	Responde detalladamente a seis o siete de las preguntas mencionadas y aplica los conocimientos vistos en los temas.	Responde detalladamente a cuatro o cinco de las preguntas mencionadas, pero no aplica los conocimientos vistos en los temas.	No hay suficiente información para evaluar.
Elabora un cuadro donde contrasta costos fijos y variables.	El cuadro presenta costos fijos y variables. El cuadro presenta información detallada y correctamente desarrollada.	El cuadro presenta costos fijos y variables. El cuadro presenta información muy general, pero bien desarrollada.	El cuadro presenta costos fijos y variables. El cuadro presenta información muy general, y no está bien desarrollada.	No hay suficiente información para evaluar.
Elabora una infografía sobre los factores más importantes para determinar un precio.	La infografía contiene detalladamente el proceso para determinar un precio. Incluye los factores más importantes.	La infografía contiene el proceso para determinar un precio de manera muy general. Incluye los factores más importantes.	La infografía contiene el proceso para determinar un precio de manera muy general. No incluye los factores más importantes.	No hay suficiente información para evaluar.

Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2

Criterios	Nivel de logro			
	Altamente competente 25 puntos	Competente 18 puntos	Parcialmente competente 12 puntos	Insuficiente la competencia 0 a 11 puntos
Investiga las estrategias de promoción de un producto.	Investiga correctamente las estrategias de promoción del producto. Redacta de media a una cuartilla sobre esta investigación e incluye imágenes.	Investiga correctamente las estrategias de promoción del producto. Redacta menos de media cuartilla sobre esta investigación e incluye o no imágenes.	No investiga correctamente las estrategias de promoción del producto. Redacta menos de media cuartilla sobre esta investigación e incluye o no imágenes.	No hay suficiente evidencia para evaluar.
Contesta a las preguntas, justificando su respuesta.	Contesta a las preguntas, justificando su respuesta.	Contesta a las preguntas, pero no justifica su respuesta.		No hay suficiente evidencia para evaluar.
Elabora un plan de fijación de precios.	Elabora correctamente un plan de fijación de precios. Las promociones son variadas y atractivas.	Elabora correctamente un plan de fijación de precios. Las promociones no son variadas y/o atractivas.	No elabora correctamente un plan de fijación de precios. Las promociones no son variadas y/o atractivas.	No hay suficiente evidencia para evaluar.
Compara su análisis con otras marcas para identificar estrategias.	Compara e identifica correctamente la diferencia de estrategias de los productos.	No compara e identifica correctamente la diferencia de estrategias de los productos.		No hay suficiente evidencia para evaluar.