



sanar su
empresa



carlos@sanarsuempresa.com



+54 9 11 4140 7026



www.sanarsuempresa.com

CONSULTORÍA

Organización
Operación y gestión
Negocio
Transformación
Posicionamiento
RRHH

COACHING

Acompañamiento a los
líderes en procesos de
cambio
Soporte para la toma de
decisiones
Desarrollo de competencias

TALLERES

Pricing, gestión y finanzas
GROWTH
Desarrollo de competencias
de Cuentas
Design Thinking

ESTUDIOS

Ad Market & Agency Profile
(AdMAP)
Estado de madurez digital

PARTNERSHIP

Sociedades estratégicas
para el desarrollo de
negocios

TALLER

PRICING, GESTIÓN Y FINANZAS

SINOPSIS

El taller propone una actividad participativa en la que se recorre de manera práctica todo el proceso que va desde el cálculo de costos y el *overhead*, a la utilización para la definición de precios basados en pirámides de recursos. Se trabaja sobre modelos y escenarios de ajustes de precios y gestión, evaluación y análisis de la rentabilidad.

Se presentan las mejores prácticas de gestión comercial, de precios, de costos, de recursos, administrativas y financieras y de negociación, en el marco de los conceptos del libro "[Usted puede sanar su agencia](#)".

Es una charla para-financieros y no financieros, que acerca y adapta metodologías de gestión corporativas a todo tipo de agencia poniendo énfasis en la gestión y la toma de decisiones a partir de los datos.

Los asistentes se llevarán la metodología completa de *pricing* y gestión, incluyendo conceptos, fórmulas y planillas para su inmediata aplicación.

TEMARIO

Actividad para romper el hielo y crear un seteo inicial

- El círculo vicioso del valor: Valor vs. Precio
- El concepto de Utilization (Ej. 1)*
- "Vendibilidad" de los empleados e impacto en los precios (Ej. 2)*
- *Overhead* y aplicación al cálculo de precios (Ej. 3)*
- Metodología de cálculo de precios (Ej. 4)*
 - Del costo al precio
 - Del precio al costo
- Negociación de precios, variables e impacto
- Cómo mejorar la rentabilidad
- Gestión de la rentabilidad (Ej. 5)*
- Metodología de cálculo rápido de precios y rentabilidad (Ej. 6)*
- Herramientas de gestión
- Indicadores de gestión (KPIs)

* Módulos con desarrollo teórico y ejercicios prácticos en Excel

GENERALIDADES

Modalidad: virtual o presencial.

Orientada a: Equipos directivos de agencias, equipos de Cuentas (todos los niveles), financieros y líderes de unidades de negocios. Se requiere asistencia con computadora con Excel y conocimientos básicos de la herramienta.

Dedicación:

PRESENCIAL: una jornada completa o dos medias jornadas.

VIRTUAL: 4 (cuatro) sesiones en total, de 2 horas de duración cada una.

En la última sesión se trabaja sobre particularidades de la agencia.

Precio: u\$d 2.000.-

Ofrecemos alternativa de pago en 3 cuotas de u\$d 680.- c/u.

Se emite factura desde EEUU y los pagos se realizan mediante giro a una cuenta en ese país. El valor presupuestado es neto, no incluye impuestos, retenciones ni tasas de transferencia, las que estarán a cargo del cliente.