



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

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.