



succeed  
scale  
evolve



[carlos@sanarsuempresa.com](mailto:carlos@sanarsuempresa.com)



+54 9 11 4140 7026



[www.gurusse.ar](http://www.gurusse.ar)

#### CONSULTORÍA

Organización  
Operación y gestión  
Negocio  
Transformación  
Posicionamiento  
RRHH

#### TALLERES

Pricing, gestión y finanzas  
GROWTH  
Desarrollo de competencias  
de Cuentas  
Liderazgo

#### DESIGN LABS

Sesiones ágiles y flexibles  
para resolución rápida de  
problemas específicos

#### ESTUDIOS

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

#### PARTNERSHIP

Sociedades estratégicas  
para el desarrollo de  
negocios

#### COACHING

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

## 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

- Problemas de un mal pricing. Los mitos.
- El "Long tail" del servicio
- 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:** consultar cotización