



People  
change the  
world



[www.abpricing.com.br](http://www.abpricing.com.br)

# Programa Executivo: **PRICING BUSINESS ADMINISTRATION (MASTER PRINCING)**

Direção estratégica aplicada a  
preços, marketing e vendas

# Foco Consultancy

Atuando no segmento de gestão empresarial e recursos humanos desde 1999, a Foco tem como propósito desenvolver pessoas e organizações.

Em um contexto empresarial de negócios cada vez mais complexos, digitais e competitivos, atrair, desenvolver, reconhecer, e reter talentos humanos tornou-se atributos imprescindíveis para as áreas de gestão de pessoas e lideranças na busca da sustentabilidade organizacional.

É preciso ter pessoas alinhadas com a cultura corporativa da empresa comprometidos com sua missão, visão e valores norteadores da gestão.

Nossas atividades e ações são pautadas pela busca da excelência e qualidade dos serviços prestados aos nossos clientes.

Nosso trabalho é focado em pessoas, pois elas fazem acontecer o dia a dia das empresas, sejam elas grandes ou pequenas.

Nossa equipe é formada por profissionais experientes, com vasta expertise em gestão empresarial e recursos humanos, buscamos inovações e melhorias contínuas que gerem valor para o nosso cliente, superando suas expectativas, promovendo crescimento e desenvolvimento de suas organizações.

A Foco Consultancy existe para agregar valor e contribuir com sua empresa nestes desafios.

Somos uma consultoria organizacional e talent hunting. atuamos em três áreas de negócios: Consultoria organizacional e gestão de pessoas; Talent hunting, assessment, treinamentos e desenvolvimento. Realizamos programas abertos e incompany.



## Prof<sup>o</sup>. Dr. Ricardo Fernandes

- Presidente da Associação Brasileira de Pricing®;
- Consultor Estrategista de Pricing, B.I e CRM;
- Doutor em Marketing Internacional;
- Doutorando em Saúde Integrativa;
- Mestre em Direção Estratégica de Marketing;
- MBA em Pricing e em Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas;
- MBA em Gestão e Marketing;
- Especialista em Programação Neurolinguística e Neurociências;
- Especialista em Psicologia Positiva e Inteligência Emocional;
- Mercadólogo e Estatístico;
- Técnico em Informática;
- Master Coach;
- 35 anos de experiência profissional (AmBev, HSBC, Itaú, ABRAPETRE, entre outros).
- CV LATTES: <http://lattes.cnpq.br/3561974146174864>

# O que é Pricing business administration?

O Pricing Business Administration (MASTER PRICING) é um curso que utiliza ferramentas gerenciais de aplicação imediata para que os resultados das aulas sejam percebidos em pouco tempo no seu negócio. Trata-se de um curso de aperfeiçoamento em assuntos específicos para profissionais de diversos níveis hierárquicos, independente de graduação.

Trata-se de uma oportunidade ímpar de estudar estratégias de PREÇOS, Marketing, Gestão de Clientes (CRM), Inteligência de Mercado (B.I.), Competitividade de Preços, Estratégias de Vendas, como criar e comunicar valor de seus produtos/serviços à seus clientes, colaboradores etc. e o mais importante de tudo: **COMO AUMENTAR SEUS LUCROS!!!**

Sem falar no espetacular networking que todos os profissionais que participam de nossas turmas conseguem realizar. São diretores, gerentes, coordenadores, analistas e proprietários de empresas de todo o Brasil reunidos em uma mesma sala para discutir estratégias de precificação. É uma oportunidade única de conhecer profissionais e aumentar seu networking profissional.

Grandes empresas já exigem como REQUISITO OBRIGATÓRIO em suas contratações, que os candidatos para as áreas de Vendas, Marketing, CRM, Inteligência de Mercado, Pós Vendas, Cobrança e Atendimento ao Cliente, possuam a Certificação Profissional em Pricing do Brasil para poderem participar de seus processos seletivos.

**A AB Pricing é a empresa que mais monta turmas sobre este assunto no MUNDO!**

# Alguns de nossos clientes



# Alguns de nossos clientes



# Metodologia de ensino

- Durante todo o curso, utilizamos a metodologia de ensino própria denominada LOID (ler, ouvir, interpretar e discutir). Ou seja, para todos os temas abordados, haverá aplicação de princípios teóricos e apresentação de “cases” para enriquecer as discussões.
- Serão trabalhados também exercícios práticos de neurociências aplicadas a negócios e recursos audiovisuais para que todos os alunos assimilem ao máximo os exemplos apresentados e, desta forma, tenham o melhor aproveitamento possível do material.
- Mapas mentais também serão utilizados para que todos consigam diagramar todos os assuntos abordados.

# Principais Tópicos

- O que é Pricing 5.0?
- O mundo pós pandemia - surge um novo modelo de comportamento do consumidor;
- Perícia Mercadológica – O que é? Como fazê-la?
- A forma de precificar que usamos, é a forma LUCRATIVA para nosso negócio?
- Temos estratégias claras de competitividade?
- Será que não concedemos descontos DEMAIS? Temos uma política de descontos?
- Poderíamos LUCRAR MAIS se precificássemos mais estrategicamente?
- Como podemos gerar mais VALOR aos nossos produtos e/ou serviços?
- Nossa inteligência de mercado (B.I.) utiliza as melhores práticas de mercado?

# Principais Tópicos

- Nossa gestão de clientes (CRM) tem conseguido obter resultados significativos para a organização?
- Nossa gestão de clientes (CRM) “rasa” ou “profunda”?
- Nosso pós vendas efetivamente consegue mensurar o nível de satisfação de nossos clientes?
- Quem forma os preços da nossa empresa?
- Temos um departamento ou processo especializado nisto?
- Qual metodologia usamos para precificar nossos produtos e/ou serviços?
- Esta metodologia é realmente a melhor para o nosso negócio?
- O que podemos melhorar para LUCRAR mais?
- Temos negociadores, vendedores ou TIRADORES DE PEDIDO?

# Principais Tópicos

- Nossa equipe de pós vendas e cobrança, está efetivamente preparada para FIDELIZAR nossos clientes?
- Nossa equipe de recursos humanos vende o REAL VALOR da empresa aos novos colaboradores?
- Como podemos capacitar nossas equipes continuamente, evitando ao máximo o sedentarismo mental que atinge boa parte dos profissionais em atividade?
- Quais é o market share de sua empresa por produto / serviço / cidade / estado?
- Quais são os clientes mais rentáveis da sua empresa?
- Os clientes mais rentáveis, são os maiores em volume e faturamento ou não?
- Quais são as estratégias utilizadas aos clientes não positivados em um determinado mês?
- Qual é o ticket médio de seus clientes?

# Por que damos tantos descontos?

- Um dos maiores paradigmas da área comercial é justamente do porque damos tantos descontos na hora de realizar uma venda. Seja no comércio, atacado, varejo, indústria, serviços etc., sempre acabamos dando o máximo de desconto, mesmo que nosso produto ou serviço tenha VALOR para o cliente.
- Não trabalhamos os clientes, não vendemos VALOR, não mostramos todos os benefícios que poderiam fazer com que os clientes comprassem sem pedir desconto.
- De alguns anos para cá, as empresas tem buscado implementar em seus ambientes os ainda não tão famosos departamentos de PRICING.

# O que é pricing

- Traduzindo ao pé da letra, PRICING ou PRICE = PREÇOS, assim, gestores brasileiros ainda acham que montar um departamento de Pricing, servirá apenas para mexer nos preços, ledo engano.
- Um departamento de Pricing é um departamento estratégico, que trabalhará na mudança de cultura da empresa desde o departamento de Recursos Humanos até a força de vendas.
- Através deste departamento, colaboradores e clientes perceberão o real VALOR do que a empresa vende, a força de vendas aprenderá a NEGOCIAR ao invés de apenas tirar pedidos dando descontos absurdos.
- Um departamento de PRICING bem elaborado, transforma vendedores em NEGOCIADORES, reduzindo significativamente o percentual de descontos concedidos em seus produtos e serviços, aumentando assim seu PREÇO MÉDIO e consecutivamente seus LUCROS.

# Aptidões que os alunos terão após o curso:

- Capacidade para criar e organizar e participar do comitê de inteligência em Pricing da organização;
- Capacidade para planejar e participar de perícias mercadológicas regulares;
- Desenvolver e aplicar pesquisas mercadológicas;
- Desenvolver processos para conexão de informações inerentes ao Pricing vindas da inteligência de mercado;
- Desenvolver processos para conexão de informações inerentes ao Pricing vindas do CRM, bem como desenvolver modelos para aprofundamento das questões de relacionamento com clientes;
- Desenvolver e organizar programas de capacitação contínua para toda a força comercial;
- Implementar departamentos/células de Pricing estratégico;
- Criar e controlar a variável “valor” através de análises SWOT;
- Criar e desenvolver KPI's para controles estratégicos de preços.

# Conteúdo programático 1

- 1 - Definição de Pricing;
- 2 - Entendendo um núcleo de estudos de preços;
- 3 - Método 6-sigma;
- 4 - Mudança de Cultura;
- 5 - Aplicabilidade;
- 6 - Metodologias de formação de preços;
- 7 - Implementação de um departamento de pricing;
- 8 - Mapeamento de processos;
- 9 - SIPOC;
- 10 - Entendendo o pricing;

# Conteúdo programático 2


- 11 - Sinaleiro;
- 12 - Advertências sobre precificação;
- 13 - Precificação Estratégica;
- 14 - Criação de Valor;
- 15 - Estrutura de preços;
- 16 - Táticas de Negociação;
- 17 - Como conceder menos descontos;
- 18 - Treinamentos Comerciais;
- 19 - Liderança Comercial;
- 20 - CRM (Gestão de Clientes);

# Conteúdo programático 3

- 21 - Business Intelligence (B.I. - Inteligência de Mercado) / Competitividade;
- 22 - Segmentação;
- 23 - Comunicação de valor e preço;
- 24 - Política de Preços;
- 25 - Gerenciamento estratégico das políticas de preços;
- 26 - Concorrência;
- 27 - Canais de Distribuição;
- 28 - A ética e a lei;
- 29 - Os 8 mandamentos do pricing estratégico;
- 30 - Referências Bibliográficas.

# Local e Data


 **São Luís - MA**  
Hotel Blue Tree

 07- 08 OUT

 **Belém - PA**  
Hotel Princesa Louçã

 18 - 19 OUT

 **Recife - PE**  
Kastel Manibu Recife Hotel

 21 - 22 OUT

# Informações gerais

## **Incluso:**

Coffe-break

Almoço

Material Didático

Certificado

Certificado entregue mediante 75% de participação

**Investimento: R\$ 3.290,00**

Garanta já sua inscrição em:

[www.sympla.com.br](http://www.sympla.com.br)

**Mais informações em:**

98 98880-1402

@fococonsultancy

fococonsultancy.com.br

[edilsonlira@fococonsultancy.com.br](mailto:edilsonlira@fococonsultancy.com.br)

# Associação Brasileira de Pricing



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRICING<sup>®</sup>

CNPJ: 03.164.644/0001-03

NOME FANTASIA: AB PRICING

FUNDAÇÃO: 04/1999

FONE: (48)3365-1356

WHATSAPP: (48) 9 9841-2907

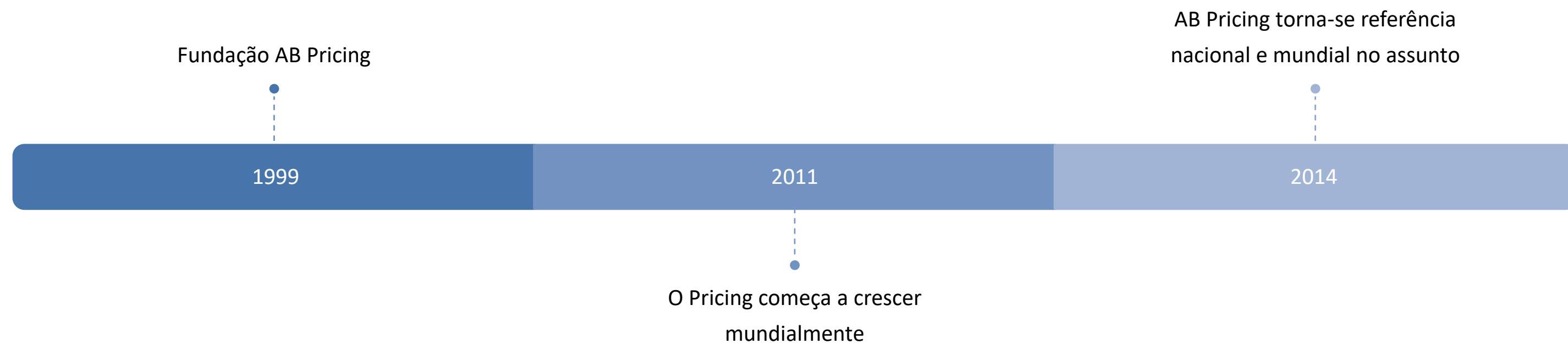
SITE:

E-MAIL:

ENDEREÇO COMERCIAL: Ver. Onildo Lemos, 331, cjto 201-A,  
Ingleses, Florianópolis, SC, CEP: 88.058-700

ENDEREÇO FISCAL: Rua José A. dos Santos, 480, Curitiba, PR,  
CEP: 82.100-150

# Associação Brasileira de Pricing





[www.abpricing.com.br](http://www.abpricing.com.br)



People  
change the  
world