ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Estrategias de Precio y Promociones en la Empresa Comercial

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Amplía tu formación con el Curso de Formación Permanente en Estrategias de Precio y Promociones en la Empresa Comercial, un programa diseñado para profesionales que buscan dominar una de las variables más determinantes del éxito empresarial. En ICUFOR entendemos que la fijación de precios y la gestión promocional son disciplinas que requieren conocimientos sólidos y actualizados, capaces de transformar decisiones tácticas en ventajas competitivas sostenibles.

A lo largo de esta formación, profundizarás en los fundamentos de la política de precios, desde el análisis de costes y márgenes hasta la comprensión del comportamiento del consumidor y su percepción del valor. Dominarás estrategias de penetración, descremación, precios psicológicos y fijación dinámica, incluyendo su aplicación en entornos digitales y comercio electrónico.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos teóricos de la política de precios, analizando los factores internos y externos que condicionan su fijación en la empresa comercial.

Dominar las estrategias de fijación de precios —penetración, descremación, precios psicológicos, discriminación y tarificación dinámica—, clasificando su aplicabilidad en entornos físicos y digitales.

Planificar campañas promocionales de forma estratégica, coordinando su ejecución con la política de precios base, la estacionalidad de la demanda y la personalización basada en datos del cliente.

Aplicar indicadores clave de rendimiento y herramientas tecnológicas de pricing intelligence e inteligencia artificial, evaluando la rentabilidad y el retorno de las acciones de precios y promociones.

Identificar los principales métodos y enfoques de tarificación, diferenciando los basados en costes, en la demanda y en la competencia según el contexto empresarial.

Diseñar promociones comerciales dirigidas tanto al consumidor final como al canal de distribución, integrando técnicas de fidelización, incentivos y acciones cooperativas.

Conocer el marco legal y normativo aplicable a la fijación de precios y a las promociones comerciales, identificando los riesgos de erosión de marca, márgenes y guerras de precios.

Analizar casos prácticos reales y tendencias emergentes en distribución comercial y retail, relacionando la sostenibilidad, la hiperpersonalización y la transparencia con la optimización de la política comercial.

Temario

01 Fundamentos teóricos y marco conceptual de la política de precios en la empresa comercial

1.1. El precio como variable estratégica dentro del marketing mix comercial
1.2. Factores internos y externos que condicionan las decisiones de fijación de precios
1.3. Comportamiento del consumidor ante el precio y la percepción de valor
1.4. Objetivos empresariales asociados a la definición de la política de precios
1.5. Modelos teóricos de fijación de precios: enfoques basados en costes, en la demanda y en la competencia

Temario

02 Estrategias de fijación de precios y métodos de tarificación en la empresa comercial

2.1. Estrategias de precios orientadas a la penetración y captación acelerada de mercado
2.2. Estrategias de precios de descremación y posicionamiento en segmentos premium
2.3. Estrategias de precios psicológicos y su aplicación en el comercio minorista
2.4. Fijación de precios para líneas, gamas y categorías de productos
2.5. Estrategias de discriminación y diferenciación de precios por segmentos de mercado
2.6. Fijación dinámica de precios y revenue management en el entorno comercial
2.7. Estrategias de precios en entornos digitales y comercio electrónico

Temario

03 Diseño, planificación y gestión de las promociones comerciales

3.1. Concepto, tipología y objetivos de las promociones en la empresa comercial
3.2. Promociones dirigidas al consumidor final: técnicas, herramientas y mecánicas
3.3. Promociones dirigidas al canal de distribución (trade promotions)
3.4. Planificación estratégica, diseño y ejecución de campañas promocionales
3.5. Marco legal y normativo aplicable a las promociones comerciales
3.6. Riesgos y efectos no deseados de la actividad promocional sobre la marca y la rentabilidad

04 Medición de resultados, integración estratégica y optimización de la política de precios y promociones

4.1. Indicadores clave de rendimiento y métricas para la evaluación de estrategias de precios y acciones promocionales
4.2. Herramientas tecnológicas para la gestión y optimización de precios y promociones
4.3. Integración estratégica de la política de precios y promociones en el plan de marketing comercial
4.4. Análisis de casos prácticos y tendencias emergentes en la gestión de precios y promociones

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

