



**De Precios a Ganancias:  
La Metodología Revenue Growth  
Management para Acelerar la  
Rentabilidad Empresarial**



## Aprende a

gestionar precios, portafolio y canales con la metodología Revenue Growth Management para impulsar crecimiento rentable y tomar decisiones con visión de gerente general

## ¿Qué resuelve el curso?

Hoy crecer en volumen no garantiza rentabilidad. Este programa introduce el Revenue Growth Management (RGM) como un enfoque estratégico para diseñar precios con criterio, optimizar el mix de productos y estructurar incentivos de canal, impulsando una rentabilidad sostenible.







## ¿A quién está dirigido?

Pensado para profesionales de las áreas comercial, finanzas, marketing, business intelligence y planificación estratégica, con experiencia intermedia y aspiración a roles gerenciales, que buscan elevar su capacidad de análisis y tomar decisiones que impacten directamente en el P&L del negocio.

## Al finalizar el curso podrás:

- **Analizar** la sensibilidad de la demanda al precio y la disposición a pagar del cliente.
- **Diseñar** estrategias de precio basadas en valor, no solo en costos o competencia.
- **Optimizar** el portafolio y el mix de productos para maximizar margen.
- **Segmentar** canales y clientes para orientar comportamientos de compra.
- **Integrar** precio, portafolio y canal en decisiones estratégicas de crecimiento.
- **Pensar** y decidir como un “arquitecto del ingreso”, no solo como analista.
- **Definir** esquemas de rebates, promociones y descuentos alineados a objetivos rentables.



## Estructura modular

### Módulo I

RGM y el poder del precio  
(elasticidad y  
disposición a pagar)

### Módulo II

Optimización del portafolio  
y gestión activa del mix

### Módulo III

Canales, Segmentación  
y Remuneración

### Módulo IV

Simulación  
Estratégica RGM





## Docente

### **Arturo Vázquez Celleri**

Líder estratégico con más de 15 años de experiencia en Revenue Growth Management, Estrategia Comercial y Business Intelligence en empresas multinacionales. Especialista en las palancas de precio, portafolio y canal, con enfoque práctico para convertir datos en decisiones rentables.

**Modalidad Online**

**Incluye Certificado Digital con Blockchain**

**Inicio del curso: 12, 23, 24, 29 y 30 de septiembre; 1 de octubre**

**Horario: 19:00 a 21:00**

**Duración: 12 horas**

Precio del curso  
**\$188,00**



Formación ejecutiva **con impacto real**