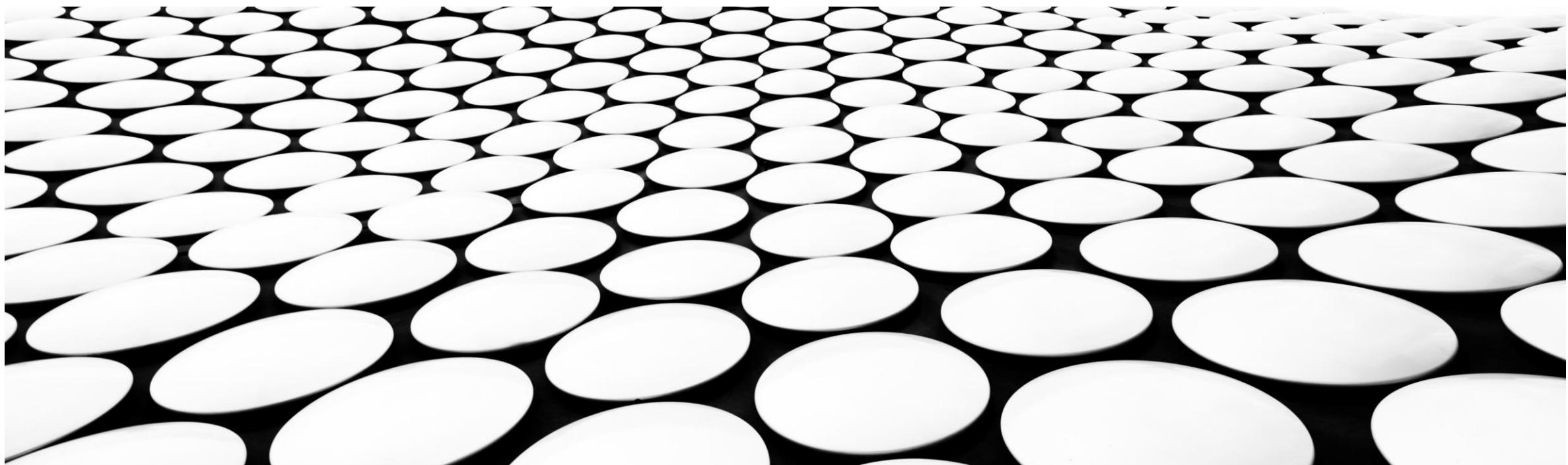
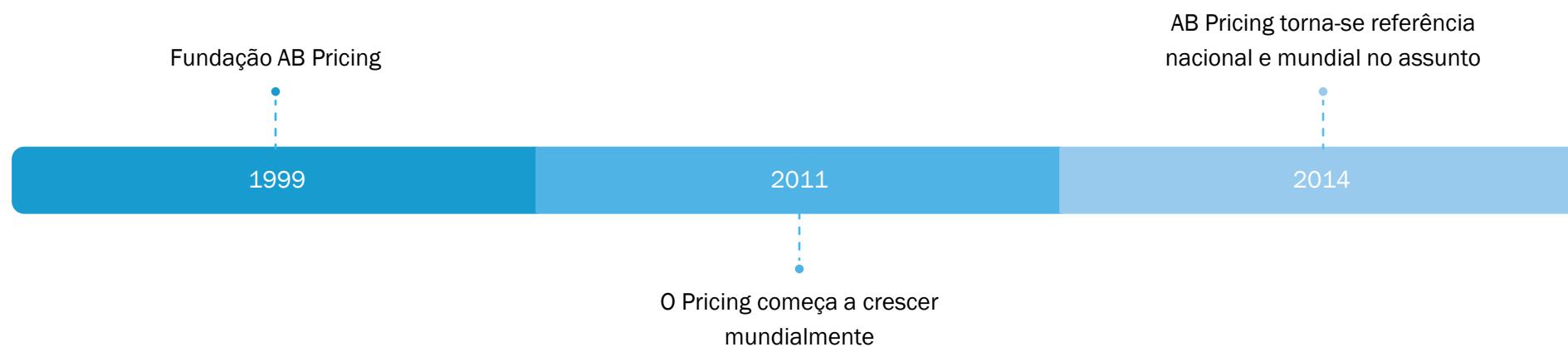

PROGRAMA EXECUTIVO EM PRICING, CRM & INTELIGÊNCIA COMERCIAL
PRICING BUSINESS ADMINISTRATION – MASTER PRICING
DIREÇÃO ESTRATÉGICA APLICADA A PREÇOS, MARKETING E VENDAS

CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL EM PRICING DO BRASIL



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRICING®



PROFº. DR. RICARDO FERNANDES

- Presidente da Associação Brasileira de Pricing®;
- Consultor Estrategista de Pricing, B.I e CRM;
- Doutor em Marketing Internacional;
- Doutor em Saúde Integrativa Organizacional;
- 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;
- 38 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!

5 Verdades Sobre Pricing que Vão Transformar Sua Empresa

1. Falta de Estratégia de Preços



2. A Maior Alavancas de Lucro



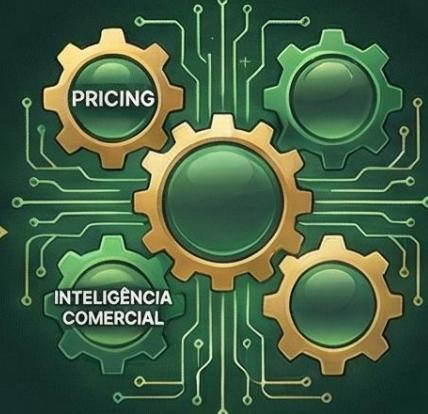
Empresas quebram por falta de estratégia de preços, não por falta de vendas. A ausência de uma especificação estratégica é a causa real das dificuldades financeiras.

3. Treinamento Diário em Pricing



Preço é a maior alavancas de lucro de uma empresa. Pequenos ajustes bem fundamentados no preço geram mais impacto que grandes aumentos no volume de vendas.

4. Solução de 4 Dimensões



A solução integra 4 dimensões: Pricing, CRM, Inteligência Comercial e Endopricing. Uma abordagem única que alinha estratégias para aumentar exponencialmente os lucros da organização.

5. 99,5% de Satisfação



SATISFAÇÃO ENTRE OS ALUNOS

A formação da AB Pricing é avaliada como ÓTIMA ou EXCELENTE por quase todos os participantes.

TORNE-SE UM ESPECIALISTA COM A CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL EM PRICING DO BRASIL.

Matricule-se no curso **PRICING BUSINESS ADMINISTRATION** e redefina seu padrão de excelência.

www.abpricing.com.br

ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES:



ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES:



ALGUNS DEPOIMENTOS:

LUIS SAMAIA DE CASTRO • 1º
Pricing Consultant @ EY | Revenue Management Expert
3 h • 0

Este final de semana tive a oportunidade de realizar o curso de CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL EM PRICING DO BRASIL, juntamente com a AB PRICING PRECIFICAÇÃO ESTRATÉGICA LTDA. Uma experiência incrível de aprendizado onde aprofundei meus conhecimentos em Pricing e Geração de Valor, com foco em negócios, através de conceitos, discussões de casos e trocas de experiências entre os participantes.

Recomendo a todos que desejam saber mais sobre Pricing e suas funções nas organizações, assim como nas formas de geração e entrega de valor relacionadas ao Pricing.

Agradecimento especial ao Prof. Dr. Ricardo Fernandes por ministrar o curso com excelência e tornar o aprendizado fácil e descontraído e também aos participantes da minha turma pela troca de experiências enriquecedoras ao conteúdo.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRICING
CERTIFICADO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Certificamos através desse que Luis Samaia de Castro, concluiu o curso Master Pricing Business Administration (Direção Estratégica Aplicada a Preços, Marketing & Vendas), obtendo assim sua

Certificação Profissional em Pricing do Brasil

obtendo 100% de aproveitamento, demonstrando total absorção do conteúdo e dos modelos apresentados neste curso.

Registro Número: 2024042355

500 Praia, 21 de abril de 2024.

Luis Samaia de Castro

AB PRICING

Reações
3 comentários

Samuel Giatti recomenda Associação Brasileira de Pricing.
6 de abril de 2019 • 0

Treinamento excelente! Parabéns Prof. Ricardo. Eu recomendo!

Quero agradecer pelo curso, foi demais! O conteúdo apresentado ficou muito mais rico com as suas experiências na prática, e também com o complemento de como a performance é importante
14:36

Imagina, eu que agradeço muito pela participação...
14:37 //

Passei a manhã toda elaborando meu plano de ação rs
14:37

Excelente! No seu caso será: INTENÇÃO + AÇÃO = RESULTADO!
14:38 //

Quezia Arienti
Local Guide · 14 avaliações um ano atrás

★★★★★

A melhor experiência em conhecimento que eu poderia ter!!

Anahi de Oliveira Martins
5 avaliações um ano atrás

★★★★★

Adorei o curso! A troca de experiências com o professor Ricardo foi grandiosa e uma excelente oportunidade para conhecer melhor essa área que está se expandindo, que é a Pricing!

Luis Gustavo Maluf (He/Him) • 1º
Pricing Supervisor at YUSEN LOGISTICS
23 min • 0

Fico feliz em concluir essa certificação. Foi realmente muito ilustrativo quanto aos aspectos fundamentais, métodos, desde a construção do mindset à implementação de ações que visam construir valor e trazer profundidade ao Pricing.

Agradeço ao Prof. Dr. Ricardo Fernandes por todo conteúdo e pela disponibilidade sempre.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRICING
CERTIFICADO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Certificamos através deste que Luis Maluf, concluiu o curso Master Pricing Business Administration (Direção Estratégica Aplicada a Preços, Marketing & Vendas), obtendo assim sua

Certificação Profissional em Pricing do Brasil

obtendo 100% de aproveitamento, demonstrando total absorção do conteúdo e dos modelos apresentados neste curso.

Registro Número: 2023122072

Florianópolis, 29 de dezembro de 2023.

Luis Maluf

AB PRICING

Reações
2 comentários • 1 compartilhamento

Milton Cavalieri recomenda Associação Brasileira de Pricing.
19 de agosto de 2018 • 0

Eu recomendo ! Tem cursos excelentes

A Melhor Formação em Pricing do Mundo

Pricing Estratégico



Foco na criação de valor e lucro, indo além da precificação puramente operacional.



Inteligência Comercial



Uso de dados e inteligência de mercado para embasar decisões estratégicas assertivas.



Alinhamento Absoluto

O curso integra de forma única Pricing, CRM e Inteligência de Mercado.



Resultados Multiplicados

Essa sinergia estratégica foi desenhada para aumentar exponencialmente os lucros das organizações.



CRM Estratégico (Loyalty)



Construção de lealdade e relacionamentos para impulsionar a receita de forma sustentável.



Endopricing



Criação de valor interno, "pensamento de dono" e performance exponencial das equipes.

Idealizado por:

Prof. Dr. Ricardo Fernandes

Presidente da Associação Brasileira de Pricing (AB Pricing).

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.



DURANTE O CURSO DISCUTIREMOS:

- Inteligência Artificial (IA) & Pricing: Você está preparado(a)?
- 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?

DURANTE O CURSO DISCUTIREMOS:

- 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 especificar 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?

DURANTE O CURSO DISCUTIREMOS:

- 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?
- Qual 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.

IMPORTANTE:

- O nosso curso é 100% focado na engenharia da especificação/valor, ou seja, ***valor--> preços --> marketing --> vendas***, com **muita profundidade** no âmbito da **negociação (perícia mercadológica)**. NÃO se trata de um curso técnico/operacional com foco matemático! Trata-se de um curso 100% estratégico!

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 / Inteligência Artificial (IA);
- 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.

MODALIDADES DO CURSO:

1 - CURSO “IN COMPANY”

- Considerada pelas organizações como a melhor opção para capacitar grupos de 5 pessoas ou mais. Confira os benefícios:
- Esta é a modalidade com o MELHOR custo x benefício por aluno;
- Facilidade para reunir os participantes;
- Economia com deslocamento e/ou despesas de viagem;
- Curso formatado com “cases” voltados ao segmento da empresa contratante;
- Aplicação imediata das estratégias nos negócios.
- Como trata-se de uma formação importantíssima para todo o Staff das organizações, bem como para os principais líderes das áreas comerciais, a maioria das empresas opta por esta modalidade de curso, tendo em vista a comodidade de receber a AB Pricing dentro da própria organização, investindo menos e capacitando mais pessoas. Os resultados são incríveis: mais de 98% dos contratantes consideram nosso curso como Excelente / Ótimo e relatam que conseguem aplicar as estratégias trabalhadas logo nos primeiros dias após o curso. Sugestão de áreas participantes: Pricing, Comercial, Marketing, Financeiro, Compras, CRM, Atendimento ao Cliente, RH e Inteligência de Mercado.
- Solicite orçamento personalizado através do e-mail: contato@abpricing.com

O QUE ESTÁ INCLUSO (TURMAS ABERTAS):

- Lanches em todos os períodos do curso, material didático, material auxiliar, certificado impresso em papel especial e registro na AB Pricing.
- Inclusão de todos os alunos no **GRUPO NACIONAL DOS PROFISSIONAIS DE PRICING** (networking qualificado e aprendizado contínuo com os melhores profissionais de Pricing do mundo).
- Acesso à plataforma para rever o curso na modalidade online e mais de 40 aulas (short trainings) sobre aumento de performance individual e corporativa.
- Trata-se de um curso de curta duração (dois dias), porém com **SUPORTE VITALÍCIO** para todos os alunos.
- Não inclusos: almoço e estacionamento (caso necessário).

MODALIDADES DO CURSO:

3 - CURSO A DISTÂNCIA – AULAS GRAVADAS:

- Em caso de urgência na obtenção da Certificação Profissional em Pricing do Brasil, todos os profissionais poderão realizar o curso a distância com aulas gravadas e início imediato.
 - Na modalidade à distância, os alunos recebem o material para estudo (apostilas em pdf e vídeo aulas) via portal AB Pricing. O prazo para término é de um ano e assim que cada um terminar os estudos, basta solicitar a ficha de avaliação via e-mail, responder as perguntas e devolvê-la para a AB Pricing. Nós faremos a leitura, passaremos o feedback via e-mail e enviaremos o certificado via correios (a avaliação tem função de avaliar o desempenho do aluno, porém não existe possibilidade de reaprovação, desde que o aluno curse 100% das horas do curso). O curso poderá ser iniciado em qualquer dia e em qualquer horário.
 - Em caso de dúvidas, responderemos via e-mail, WhatsApp ou central de atendimento telefônico.
-
- **IMPORTANTE:**
 - Todos os alunos certificados na modalidade a distância, poderão participar do curso presencial em qualquer turma, de qualquer cidade do Brasil, sem nenhum custo adicional, conforme demanda de turmas divulgada pela AB Pricing.

INVESTIMENTO:

- Individual:
 - De R\$6.997,00 por R\$3.997,00 (com desconto para pagamento a vista ou em até 10 vezes via cartão de crédito sem juros).
 - **PROMOÇÃO POR TEMPO LIMITADO!**
- Grupos (JÁ COM DESCONTO - *pessoas da mesma empresa ou colegas que façam a matrícula juntos):
 - 2 vagas: 3.397,00 por aluno
 - 3 vagas: 3.197,00 por aluno
 - 4 vagas: 2.997,00 por aluno
 - 5 vagas: 2.897,00 por aluno
 - 6 vagas: 2.797,00 por aluno
 - 7 vagas: 2.697,00 por aluno
 - 8 vagas: 2.597,00 por aluno
 - Acima de 8 vagas: consultar AB Pricing



FORMAS DE PAGAMENTO:

- Pessoas Físicas: A vista ou parcelado em até 12 vezes via cartão de crédito.
Pessoas Jurídicas: A vista, faturado para até 21 dias ou parcelado em até 10 vezes via cartão de crédito.

- (Neste valor estão contabilizados a matrícula do curso, material didático, certificado impresso em papel texturizado especial e lanches, sendo que despesas como hospedagem, estacionamento e refeições ficarão por conta de cada participante, caso haja necessidade).

INFORMAÇÕES SOBRE A EMPRESA:

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRICING ® (marca devidamente registrada no INPI)
- CNPJ: 03.164.644/0001-03 – AB PRICING PRECIFICAÇÃO ESTRATÉGICA LTDA
- NOME FANTASIA: AB PRICING
- FUNDAÇÃO: 04/1999
- FONE: (48)3365-1356
- WHATSAPP: (48) 9 9841-2907
- SITE: www.abpricing.com.br
- E-MAIL: contato@abpricing.com
- 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