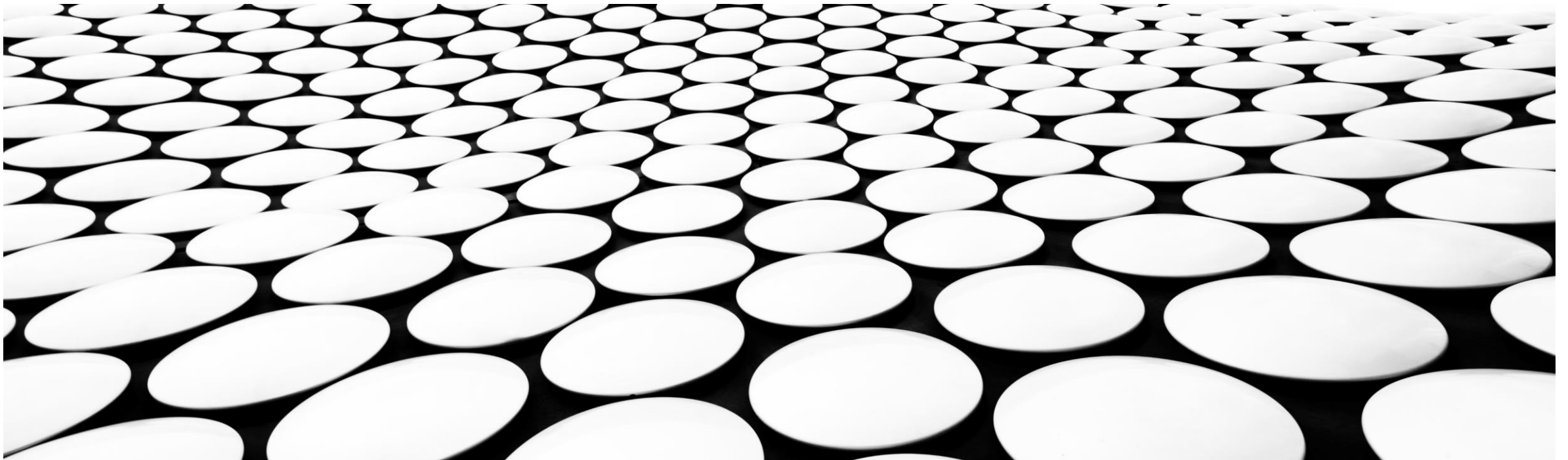


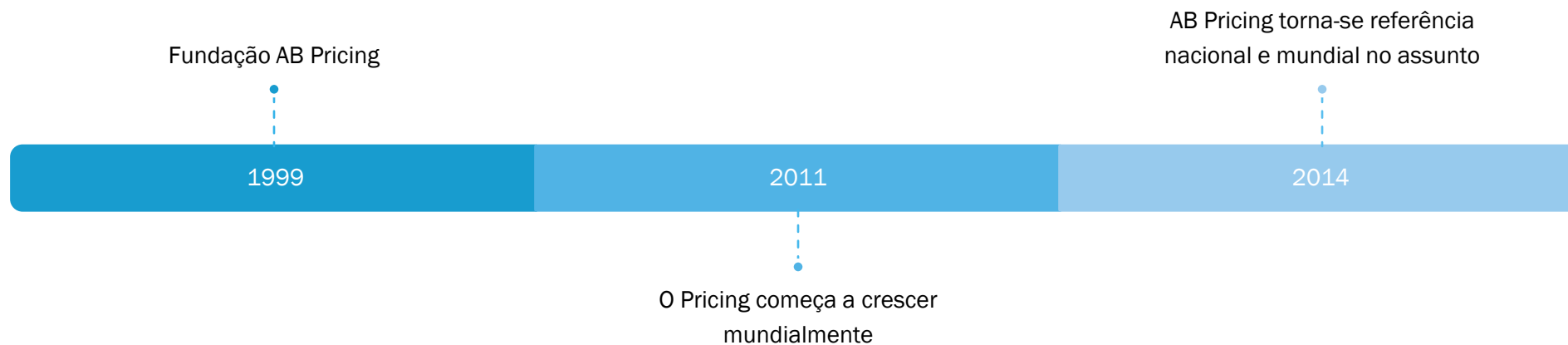
---

**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!**

# ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES:



# ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES:




# ALGUNS DEPOIMENTOS:

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

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 deste que **Luís 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 métodos apresentados neste curso.

Registro Número: 2023122072

5/9 de Paulo, 21 de abril de 2024.

*Luís Samaia de Castro*  
Luís Samaia de Castro

11 - Sempre em tempo de 15 minutos para o intervalo.  
12 - Sempre com o conteúdo de valor e interessante.  
13 - Sempre com o conteúdo de valor e interessante.  
14 - Sempre com o conteúdo de valor e interessante.  
15 - Sempre com o conteúdo de valor e interessante.

1 - Definição de Pricing.  
2 - Benefícios do Pricing para a empresa.  
3 - Métodos de Pricing.  
4 - Tipos de Pricing.  
5 - Aplicação do Pricing.  
6 - Modelos de Pricing.  
7 - Importância do Pricing para a empresa.  
8 - Como implementar o Pricing.  
9 - Desafios do Pricing.  
10 - O Pricing no Brasil.  
11 - O Pricing no mundo.  
12 - O Pricing e a concorrência.  
13 - O Pricing e a inovação.  
14 - O Pricing e a sustentabilidade.  
15 - O Pricing e a ética.

16 - O Pricing e a tecnologia.  
17 - O Pricing e a inteligência artificial.  
18 - O Pricing e a big data.  
19 - O Pricing e a análise de dados.  
20 - O Pricing e a otimização de custos.

21 - O Pricing e a geração de valor.  
22 - O Pricing e a criação de vantagem competitiva.  
23 - O Pricing e a melhoria da eficiência operacional.  
24 - O Pricing e a redução de riscos.  
25 - O Pricing e a maximização do retorno sobre o investimento.


26 - O Pricing e a construção de relacionamentos com o cliente.  
27 - O Pricing e a fidelização do cliente.  
28 - O Pricing e a retenção do cliente.  
29 - O Pricing e a expansão para novos mercados.  
30 - O Pricing e a adaptação a mudanças no mercado.

31 - O Pricing e a resiliência da empresa.  
32 - O Pricing e a capacidade de inovação.  
33 - O Pricing e a agilidade na tomada de decisões.  
34 - O Pricing e a transparência nos negócios.  
35 - O Pricing e a integridade nos negócios.

Luís Samaia de Castro

10 comentários

Reações



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

Treino 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!

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

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 **Luís 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 2.023.

*Luís Maluf*  
Luís Maluf

*AB PRICING*  
AB PRICING

Você e mais 4 pessoas  
2 comentários · 1 compartilhamento

Reações



Amei Comentar Compartilhar Enviar

Explique por que você amou isso...

**Milton Cavaliere** recomenda Associação Brasileira de Pricing.  
19 de agosto de 2018 •

**Eu recomendo ! Tem cursos excelentes**

Você e 1 outra pessoa



AB PRICING

*A melhor*  
**FORMAÇÃO**  
**EM PRICING**  
**DO BRASIL**

—●—  
In Company, 100% online ou presencial.

- Credibilidade
- Reconhecimento
- Resultados
- Visibilidade



[www.abpricing.com.br](http://www.abpricing.com.br)  
(48)9.9841-2907







## **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 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?



## 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 precificação/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.



**AB PRICING**

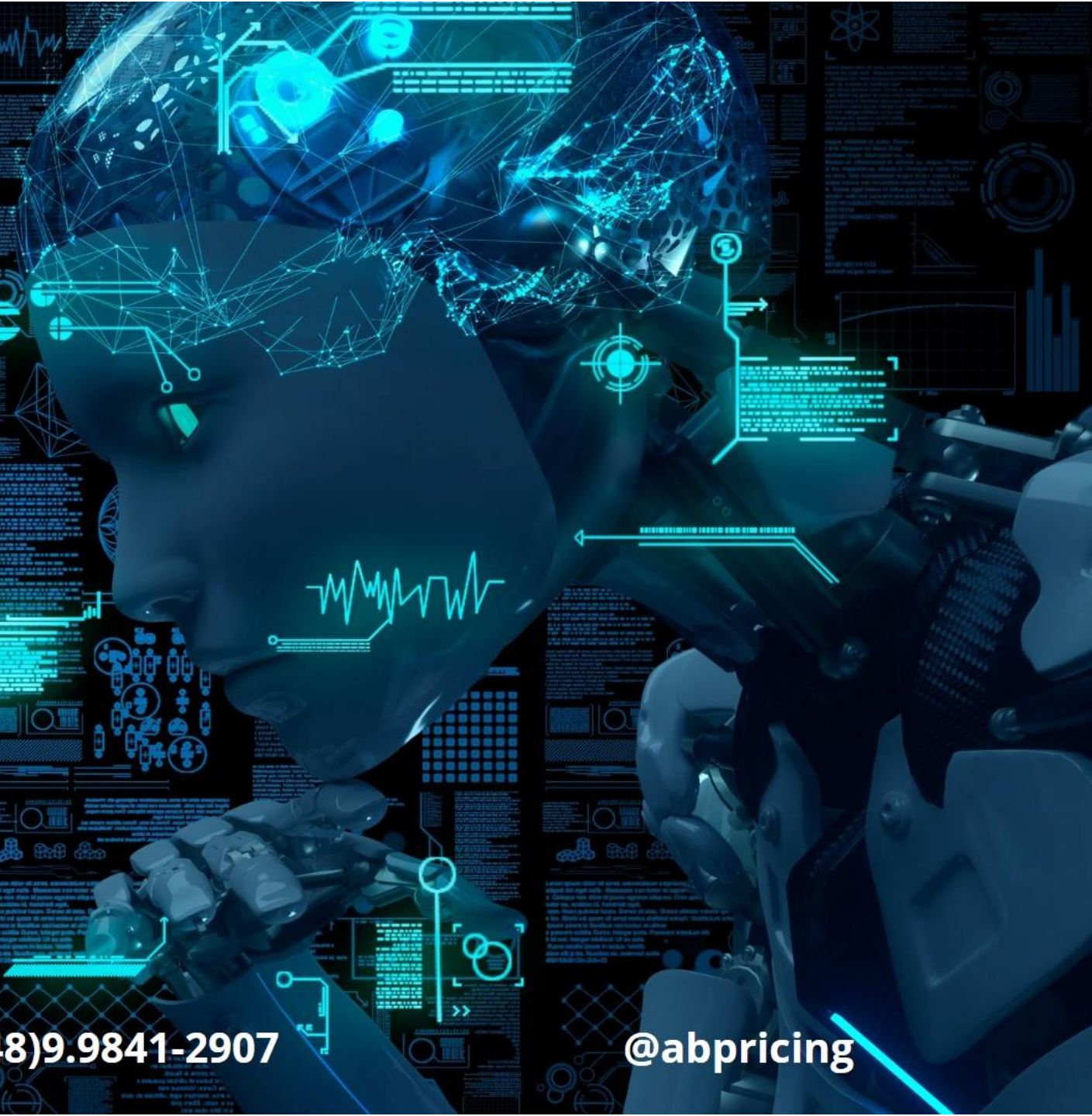
# Inteligência Artificial & Pricing

**Você está preparado(a)?**

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

**(48)9.9841-2907**

**@abpricing**



# MODALIDADES DO CURSO:

## 1 - CURSO "IN COMPANY" (PRESENCIAL OU ONLINE AO VIVO):

- 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](mailto:contato@abpricing.com)



## MODALIDADES DO CURSO:

2 – TURMAS PRESENCIAIS ABERTAS:

- CONFERIR AGENDA ATUALIZADA NO SITE: <https://www.abpricing.com.br/agendapricing>

## 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 reprovação, 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\$5.999,00 por R\$3.699,00 (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: R\$3.299,00 por aluno
  - 3 vagas: R\$3.099,00 por aluno
  - 4 vagas: R\$2.999,00 por aluno
  - 5 vagas: R\$2.899,00 por aluno
  - 6 vagas: R\$2.799,00 por aluno
  - 7 vagas: R\$2.699,00 por aluno
  - 8 vagas: R\$2.599,00 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](http://www.abpricing.com.br)
- E-MAIL: [contato@abpricing.com](mailto: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