**PROPUESTA EDUCATIVA**

**COSTOS DE PRODUCCIÓN, PRECIOS DE VENTA Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

**1. Presentación**

Esta propuesta está dirigida a entidades interesadas en fortalecer las capacidades financieras y estratégicas de emprendedores y pequeños empresarios. A través del módulo "Costos de Producción, Precios de Venta y Análisis de la Competencia", los participantes adquirirán conocimientos esenciales para establecer precios justos y competitivos, optimizar costos de producción y analizar su entorno de mercado de manera efectiva.

**2. Objetivo General**

Capacitar a emprendedores y empresarios en estrategias de fijación de precios, control de costos y análisis de la competencia, con el fin de mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios.

**3. Objetivos Específicos**

* Identificar y clasificar los costos de producción de bienes y servicios.
* Calcular correctamente el precio de venta basado en costos y análisis de mercado.
* Desarrollar estrategias de precios competitivas y sostenibles.
* Analizar la competencia y diferenciar la propuesta de valor del negocio.
* Optimizar los procesos de costos y producción para mejorar la rentabilidad.

**4. Público Objetivo**

Emprendedores, pequeños empresarios y líderes de negocios que buscan mejorar la gestión financiera y comercial de sus empresas, aumentando su competitividad en el mercado.

**5. Metodología**

Porque cada proyecto es único, nuestras metodologías también lo son. Ajustamos temarios, horarios y dinámicas según las necesidades de tu proyecto.

Se aplicará una metodología práctica e interactiva, combinando teoría con ejercicios aplicados a la realidad de los participantes. Se utilizarán herramientas como estudios de caso, simulaciones, ejercicios de cálculo financiero y análisis de mercado en tiempo real.

**6. Contenido del Programa**

**Módulo 1: Costos de Producción y su Impacto en la Rentabilidad (60 min)**

* Identificación de costos fijos y variables.
* Análisis del punto de equilibrio.
* Estrategias para optimizar costos de producción.

**Módulo 2: Estrategias para la Fijación de Precios de Venta (60 min)**

* Métodos de cálculo de precios basados en costos y valor percibido.
* Factores a considerar en la estrategia de precios.
* Impacto de la política de precios en la rentabilidad.

**Módulo 3: Análisis de la Competencia y Posicionamiento en el Mercado (60 min)**

* Métodos de investigación de la competencia.
* Diferenciación y propuesta de valor.
* Estrategias para competir sin reducir precios.

**Módulo 4: Evaluación Financiera y Rentabilidad del Negocio (60 min)**

* Indicadores clave de rentabilidad y desempeño financiero.
* Estrategias para mejorar márgenes de ganancia.
* Simulación de escenarios financieros y toma de decisiones.

**7. Modalidad y Duración**

* **Duración:** 4 horas
* **Modalidad:** Virtual, Presencial o Híbrida en Urabá | Virtual en otras ciudades.

**8. Beneficios para los Participantes**

* Mayor comprensión de la estructura de costos y su impacto en la rentabilidad.
* Estrategias de precios adaptadas a la realidad del negocio.
* Análisis de la competencia para mejorar la posición en el mercado.
* Herramientas prácticas para la toma de decisiones financieras.

**9. Recursos Requeridos**

* Plataforma de videoconferencia para modalidad virtual.
* Espacio físico con capacidad adecuada para modalidad presencial.
* Material de apoyo digital o impreso (guías, plantillas de cálculo, estudios de caso).

**10. Contacto**

Para mayor información y coordinación del programa, favor contactar a:

**Dairo Santos Montes** Centro de Capacitación Empresarial Escalar S.A.S.
Correo electrónico: [escalar.edu.co@gmail.com]
Teléfono/WhatsApp: [301 674 5284]