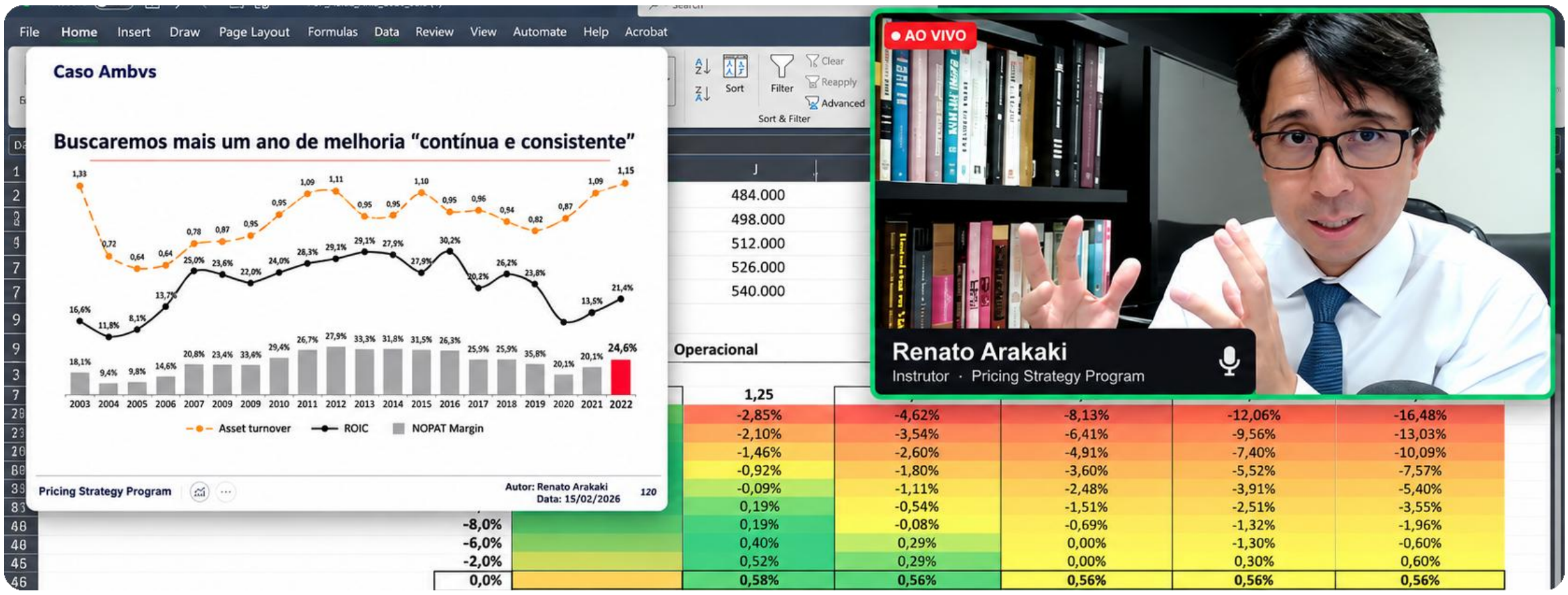
BUSINESS TRAINING COMPANY

Pricing Strategy Program

Alinhando preço, produto e estratégia · Turma Outubro 2026



18h

de carga horária total

100% ao vivo

com contato direto com o instrutor

+12 mil

alunos formados em todo o Brasil

Quando

20/10 a 10/11/2026

Horários

Ter/Qui: 19h00–22h30

Carga horária

18 horas · 6 encontros

Onde

Virtual Live – Zoom

Investimento

R$ 5.000,00*

**Consulte formas de pagamento e descontos especiais.*

O curso

Estruturado para trazer aos participantes os principais conceitos e ferramentas para desenvolver estratégias de configuração e precificação de produtos e serviços, alcançando vantagem competitiva.

Todas as aulas apresentam a teoria com profundidade, consistência e linguagem simples — fácil entendimento mesmo para quem nunca teve contato com os temas — fazendo a ponte com casos atuais de mercado e simulando situações em que os alunos tomam decisões estratégicas com base no que foi apresentado.

O que é?
base teórica

Para que serve?
utilização

Como aplicar?
aplicação prática

A quem se destina

- Profissionais de middle e top management que atuam em qualquer área da companhia e que necessitam de base técnica para tomada de decisão de precificação e configuração de produtos/serviços.
- Empreendedores (founders) que necessitam de base sólida de negócios para definir e executar estratégia corporativa em suas empresas.
- Profissionais atuando em áreas estratégicas (business intelligence, analytics, strategic planning, commercial planning, product etc.) que suportam as tomadas de decisão da empresa.

O programa

O programa tem 6 aulas ao vivo, com três objetivos: alinhar os principais fatores estratégicos que influenciam a precificação, apresentar ferramentas técnicas que suportam a decisão de pricing e demonstrar o uso do preço como suporte ao alinhamento estratégico da empresa.

1ª aula · Elementos técnicos

Terça · 20/10

- **Importância do preço**
- **Margem e Markup**
- **Preço x Volume (Elasticidade)**

2ª aula · Elementos técnicos

Quinta · 22/10

- **Preço e Custo**
- **Precificação pelo custo marginal**
- **Price Wars**

3ª aula · Elementos técnicos

Terça · 27/10

- **Willingness to pay (Questionários)**
- **Willingness to pay (Conjoint Analysis)**
- **Discriminação de preços**

4ª aula · Preço e a gestão de valor

Quinta · 29/10

- **Gestão de valor econômico financeiro – ROIC**
- **Customer Lifetime Value – CLV**
- **Mapa de valor para o consumidor**

5ª aula · Elementos técnicos

Quinta · 05/11

- **Elementos da precificação B2B**
- **Pocket Price e Pocket Margin**
- **Psicologia do consumidor**

6ª aula · Alinhamento da estratégia baseado no preço

Terça · 10/11

- **Estratégias corporativas e precificação**
- **Produtos / Serviços existentes – Edge Strategy**
- **Novos produtos / serviços – Monetizing Innovation**

Como ensinamos

Metodologia, instrutor e diferenciais do PSP

Metodologia de ensino

Teoria · Casos reais · Modelos de Excel em todas as aulas

Cada aula combina teoria com profundidade, casos atuais de mercado e um modelo de Excel para aplicar o conteúdo na prática. A IA entra como apoio nas decisões de pricing, aplicada em sala.

Premissas	0	1	2	3	4
Retention rate (%)		85,0%	85,0%	85,0%	85,0%
Preço médio ($)		100,00	100,00	100,00	100,00
Custo variável (% preço médio)		45,0%	45,0%	45,0%	45,0%

	Ano 0	1	2	3	4
Número de clientes	100	85	72	61	52
Receita por cliente ($)					
Custo variável por cliente ($)					
Margem por cliente ($)					
CAC ($)	-40				
Fluxo de caixa total ($)	-4.000				
Valor presente ($)					
CLV do cohort ($)	0,00				
CLV por cliente do cohort ($)	0,00				
WACC = i (a.a.)	7,0%				



Instrutor

Renato Arakaki — CEO e Founder da Business Training Company.

Já ocupou posições de destaque como Diretor de RH na Restoque (Bo.Bô, Le Lis Blanc, John John), Diretor de Operações na WBG Retail (SouQ), CEO na Loungerie S/A e Vice-presidente da Brasif Participações.

Diferencial

- Rede BTC Alumni: contatos únicos que fortalecem relacionamentos profissionais.
- BTC Club: comunidade, Vagas Quentes, eventos presenciais e lives com CEOs e founders.
- Condições especiais para alumni e membros do BTC Club — consulte os descontos.

Exemplo

Uma empresa captura $ 151,23 de CLV (por cliente) com o preço médio de $ 100,00 (taxa de retenção média de 85,0% por ano).

Existem dois cenários levantados pelo time de *Business Intelligence* (BI):
1) Redução do preço médio para $ 80,00 aumentaria a taxa de retenção para 87,5%;
2) Aumento do preço médio para $ 120,00 reduziria a taxa de retenção para 82,5%;

O que seria melhor pela análise de CLV? Aumentar, reduzir ou manter o preço médio atual?

Teste de sensibilidade

Preço médio ($) \ Retention rate (%)	97,50%	95,00%	92,50%	90,00%	87,50%	85,00%	82,50%	80,00%	77,50%	75,00%	72,50%
50,00	130,85	111,44	94,53	79,78	66,89	55,62	45,73	37,03	29,38	22,61	16,61
60,00	165,02	141,73	121,44	103,74	88,27	74,74	62,87	52,44	43,25	35,13	27,93
70,00	199,19	172,02	148,35	127,70	109,65	93,86	80,02	67,85	57,13	47,65	39,26
80,00	233,36	202,31	175,26	151,65	**131,03**	112,99	97,16	83,25	71,00	60,17	50,58
90,00	267,54	232,60	202,16	175,61	152,41	132,11	114,31	98,66	84,88	72,69	61,90
100,00	301,71	262,89	229,07	199,57	173,79	**151,23**	131,45	114,07	98,75	85,22	73,22
110,00	335,88	293,18	255,98	223,52	195,17	170,36	148,60	129,47	112,63	97,74	84,54
120,00	370,05	323,47	282,88	247,48	216,55	189,48	**165,74**	144,88	126,50	110,26	95,87
130,00	404,22	353,76	309,79	271,43	237,93	208,60	182,89	160,29	140,38	122,78	107,19
140,00	438,39	384,05	336,70	295,39	259,31	227,73	200,03	175,70	154,25	135,30	118,51
150,00	472,56	414,33	363,60	319,35	280,68	246,85	217,18	191,10	168,13	147,82	129,83

*Verificando os dois cenários, a melhor opção é **aumentar o preço médio**, mesmo reduzindo a **taxa de retenção**.*

icing Strategy Program — **Autor:** Renato Arakaki **Versão:** BTC_0268 — 127

Calendário & inscrição

Turma Outubro 2026

E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
10				37,87%	0,0%	1,0%	2,0%	3,0%	4,0%	5,0%	6,0%	7,0%	8,0%	9,0%	10,0%			
34%			**Dias de fornecedores**	**120**	37,87%	36,98%	36,08%	35,15%	34,19%	33,20%	32,19%	31,15%	30,08%	28,97%	27,83%			
360				**122**	38,19%	37,30%	36,39%	35,45%	34,49%	33,50%	32,48%	31,44%	30,36%	29,25%	28,10%			
0%				**124**	38,51%	37,62%	36,71%	35,77%	34,80%	33,81%	32,78%	31,73%	30,65%	29,53%	28,38%			
0%				**126**	38,84%	37,95%	37,03%	36,08%	35,11%	34,12%	33,09%	32,03%	30,94%	29,82%	28,66%			
				128	39,17%	38,28%	37,36%	36,41%	35,43%	34,43%	33,40%	32,34%	31,24%	30,11%	28,94%			
150.000.000				**130**	39,51%	38,61%	37,69%	36,74%	35,76%	34,75%	33,72%	32,65%	31,54%	30,41%	29,24%			
				132	39,86%	38,96%	38,03%	37,08%	36,09%	35,08%	34,04%	32,96%	31,86%	30,71%	29,53%			
40.875.000				**134**	40,21%	39,31%	38,38%	37,42%	36,43%	35,41%	34,37%	33,29%	32,17%	31,02%	29,84%			
27,25%				**136**	40,57%	39,66%	38,73%	37,77%	36,78%	35,75%	34,70%	33,62%	32,50%	31,34%	30,15%			
				138	40,94%	40,03%	39,09%	38,12%	37,13%	36,10%	35,04%	33,95%	32,83%	31,66%	30,46%			
109.125.000				**140**	41,31%	40,40%	39,45%	38,48%	37,48%	36,45%	35,39%	34,30%	33,16%	32,00%	30,79%			
				142	41,69%	40,77%	39,83%	38,85%	37,85%	36,81%	35,75%	34,65%	33,51%	32,33%	31,12%			
50.000.000				**144**	42,08%	41,15%	40,21%	39,23%	38,22%	37,18%	36,11%	35,00%	33,86%	32,68%	31,45%			
				146	42,47%	41,54%	40,59%	39,61%	38,60%	37,56%	36,48%	35,37%	34,22%	33,03%	31,80%			
59.125.000				**148**	42,87%	41,94%	40,99%	40,00%	38,99%	37,94%	36,86%	35,74%	34,58%	33,39%	32,15%			
54,2%				**150**	43,28%	42,35%	41,39%	40,40%	39,38%	38,33%	37,24%	36,12%	34,96%	33,76%	32,51%			
				152	43,69%	42,76%	41,80%	40,81%	39,79%	38,73%	37,64%	36,51%	35,34%	34,13%	32,88%			
37.500.000				**154**	44,12%	43,18%	42,22%	41,22%	40,20%	39,14%	38,04%	36,91%	35,73%	34,52%	33,26%			
15.000.000				**156**	44,55%	43,61%	42,65%	41,65%	40,62%	39,55%	38,45%	37,31%	36,13%	34,91%	33,64%			
22.500.000				**158**	44,99%	44,05%	43,08%	42,08%	41,05%	39,98%	38,87%	37,73%	36,54%	35,31%	34,04%			
15%				**160**	45,44%	44,50%	43,53%	42,52%	41,48%	40,41%	39,30%	38,15%	36,96%	35,72%	34,44%			

Turma Outubro 2026 (3 semanas)

- **Dias de aula:** terças e quintas (6 encontros)
- **Horário:** 19h00 às 22h30
- **Datas:** 20, 22, 27 e 29/10; 05 e 10/11
- **Local:** Virtual ao vivo (Zoom)

Investimento

Valor: R$ 5.000,00*

Pagamento: consulte as formas de pagamento

Descontos: alumni e membros do BTC Club

Dúvidas: contato@btcompany.com.br

**Consulte formas de pagamento e descontos especiais com o time BTC.*

Como se inscrever

1 Inscrição → **2 Cadastro & pagamento** → **3 Confirmação**

Preencha o formulário de inscrição no site da BTC.

Cadastre-se no Sistema Quality para processar o pagamento.

Confirmação de matrícula após a aprovação do pagamento.

As vagas são preenchidas por ordem de inscrição/aprovação. O processo se encerra quando todas as vagas forem preenchidas, mesmo que ocorra antes dos prazos informados.

Garanta sua vaga

Inscrições no site: www.btcompany.com.br/pricing

Aponte a câmera do celular para o QR code ao lado

@instabtcompany
business-training-company
/btcompany.com.br
/btcompany
contato@btcompany.com.br