



## Pricing base: Definire i prezzi per aumentare gli utili - Corso online - 7, 14, 21 aprile 2021

### **Data e sede**

- o **7, 14 aprile ore 14.00 - 16.30**
- o **21 aprile ore 14.00 - 17.00**
- o Piattaforma Zoom

### **Durata**

8 ore complessive

2 lezioni da 2,5 ore ciascuna e 1 lezione da 3 ore

### **Programma**

- o Margine e ricarico
- o Contabilità analitica: costi fissi, costi variabili, margine di contribuzione e margine operativo lordo, perché sono importanti ai fini della formazione dei prezzi di vendita e della redditività aziendale
- o Modalità di calcolo dei costi e dei prezzi: full costing, direct costing
- o Come misurare l'impatto sugli utili di variazione di prezzo, quantità vendute, costi fissi e costi variabili
- o Il mix di prodotto: misurare la redditività dei vari prodotti o servizi
- o Pricing e concorrenza: come gestire le manovre sui prezzi e prevenire le guerre di prezzo (la Value Equivalence Line)
- o Psicologia dei prezzi (cenni)
- o Cosa fare da domani? Il pricing in pratica: come, quando, chi deve presidiare il processo di gestione dei prezzi in azienda

### **Destinatari**

Responsabili commerciali, marketing, imprenditori, controller, responsabili amministrativi

### **Obiettivi**

Il corso affronta il processo di definizione dei prezzi di vendita con il fine di massimizzare gli utili aziendali, al di là delle consuete manovre di riduzione dei costi, dal punto di vista contabile, del marketing e dello sviluppo prodotto.

**Il corso ha carattere pratico e prevede numerose esercitazioni e discussione di casi da parte dei partecipanti**

### **Altre informazioni**

Sono previste esercitazioni in Excel o altro foglio lavoro

### **Iscrizioni**

**Entro il 1° aprile 2021**

**Quota di partecipazione**

€ 250.00 + IVA/partecipante per le aziende associate

€ 300.00 + IVA/partecipante per le aziende non associate

**Contatti**

Roberta Porro, Area Comunicazione e Marketing

Marta Landonio, Area Scuola e Formazione