

Corso - Kurs

6/1601 - Come fissare i prezzi di vendita

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano

Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige

Destinatari – Zielgruppe

Il corso è rivolto a

- Imprenditori e dirigenti che hanno la responsabilità di organizzare e gestire l'azienda, ovvero settori o parti di essa.
- Operatori aziendali con il compito di relazionare al titolare o al management sulle opportunità di miglioramento gestionale.
- Responsabili ed operatori delle aree marketing, vendite e commerciale
- Responsabili ed operatori delle aree amministrazione, finanza e controllo di gestione

Prerequisiti – Voraussetzungen

Obiettivi – Ziele

Nel sistema sempre più concorrenziale in cui deve confrontarsi, l'azienda ha la necessità di acquisire gli strumenti, logici ed applicativi, per gestire al meglio le politiche di fissazione dei prezzi, verificandone le ripercussioni sui risultati aziendali. Operando un'analisi coordinata tra politiche di marketing e controllo di gestione, si vuole comprendere la dinamica e le logiche di fluttuazione della propria redditività a seguito delle varie politiche di prezzo.

Bilanciare l'appetibilità per il cliente e la redditività dell'azienda è quindi la sfida a cui bisogna rispondere per un'efficace politica di fissazione dei prezzi. Sarà quindi possibile determinare i prezzi in modo tale da raggiungere i propri obiettivi in termini di fatturato e di marginalità.

Il corso persegue i seguenti obiettivi:

- Acquisire le competenze necessarie alla fissazione dei prezzi
- Comprendere le conseguenze gestionali relative alla fissazione dei prezzi
- Poter confrontare l'andamento gestionale con la dinamica dei prezzi
- Comprendere la variabilità dei margini in base a determinate offerte fatte al cliente
- Acquisire competenze innovative e nuovi modi di confrontarsi con il problema

Contenuti – Inhalte

- Lo scenario di mercato e l'importanza della fissazione corretta del prezzo
- Le politiche di prezzo e loro conseguenze gestionali
- Gli obiettivi delle politiche di prezzo
- Le politiche di costo e le loro conseguenze sui prezzi di vendita
- Tecniche tradizionali e tecniche innovative di fissazione dei prezzi
- La fissazione dei prezzi partendo dai costi
- Costi basati sulle attività e politiche di prezzo
- La fissazione dei prezzi partendo dal mercato: il metodo del target costing
- La procedura di fissazione dei prezzi per i prodotti nuovi
- Altre metodologie innovative per la fissazione dei prezzi
- Aspetti di marketing della gestione del prezzo

- **Il prezzo nelle tecniche di vendita: come giustificare un prezzo elevato**

Docente – Kursleiter

Luca Farnetani: consulente senior di direzione aziendale e formatore

Lingua di insegnamento – Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

1 giornata (8 ore)

26 novembre 2021

dalle ore 8.30 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.30

Luogo di svolgimento – Abhaltungsort

Assoimprenditori Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

Termine di iscrizione – Anmeldeschluss

17/11/2021

Oneri non coperti da finanziamento pubblico - Von der öffentlichen Förderung nicht gedeckte Spesen

€ 220,00 + IVA

Materiale didattico compreso

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata completamente attraverso il “Conto formazione aziendale”. Le aziende associate ad Assoimprenditori possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza – Teilnahmebestätigung

Al termine dell’attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l’85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.