
Ok il prezzo è giusto! Le politiche di prezzo tra costi, clienti e concorrenti

Codice Corso N5K

FINALITÀ

Fissare il prezzo di vendita è una delle decisioni più importanti per l'impresa. Dal prezzo dipende infatti la capacità dell'impresa di generare ricavi e profitti.

Decisione importante, ma non facile. Prezzi troppo alti potrebbero impedire lo sviluppo dell'impresa. E prezzi troppo bassi potrebbero invece svilupparne i ricavi ma a spese del profitto e della sopravvivenza aziendale.

Non ci sono purtroppo formule che consentono di fissare il giusto prezzo. Ma esistono modelli capaci di stimolare riflessioni imprenditoriali utili all'individuazione delle politiche più efficaci e strumenti che permettono di tradurre in decisioni di prezzo le analisi svolte.

Il corso condivide le metodologie con cui determinare il prezzo di vendita.

PROGRAMMA

- Prezzo e valore: non sempre le due facce di una stessa medaglia
- Il prezzo baricentro di tre forze: i costi di produzione, i clienti e i concorrenti
- Il costo di produzione come base per stabilire il prezzo minimo in diverse condizioni di mercato e impresa
- Il cliente, il valore percepito e l'elasticità della domanda
- Strategie di differenziazione e di leadership di costo: il ruolo dei concorrenti
- La fissazione dei prezzi per le imprese con elevati costi fissi e domanda segmentabile
- Quando il prezzo lo fa il mercato: strategie e politiche per la riduzione dei costi

DOCENZA

Giuseppe Marzo, socio fondatore di Edeos docente di Economia Aziendale presso l'Università di Ferrara. Svolge attività di ricerca, formazione e consulenza sui sistemi di valutazione degli investimenti complessi, sulla valutazione degli intangible assets, sui sistemi di misurazione della performance aziendale e sui sistemi di controllo di gestione.

DESTINATARI

Imprenditori, primi collaboratori e coloro che prendono decisioni in impresa.

DURATA E PERIODO DI SVOLGIMENTO

8 ore di aula

Venerdì 14 giugno 2019 dalle 9 alle 18.

SEDE DI REALIZZAZIONE

Ecipar Bologna

Via Di Corticella, 186 - 40128 Bologna

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 Euro + IVA per soci CNA e per le iscrizioni al corso pervenute "A titolo personale".

Per le aziende non socie è possibile partecipare integrando al prezzo una quota annuale in qualità di **Soci Sostenitori pari a 10 Euro**.

(I soci sostenitori avranno l'opportunità di richiedere un incontro per valutare i vantaggi della sottoscrizione a Socio Ordinario)

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento deve effettuarsi tramite bonifico bancario prima dell'avvio del corso, al momento della conferma da parte di Ecipar tramite fax o e-mail.

L'iscrizione al corso è ritenuta valida solo alla ricezione della scheda di iscrizione. L'avvio del corso è garantito al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti. Ecipar Bologna si riserva di modificare le date di inizio e di termine o di annullare il corso: ogni variazione sarà comunicata ai partecipanti.

ATTESTATO RILASCIATO

Attestato di frequenza

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONE

Ecipar Bologna Soc. cons.a.r.l.

Tel. 051 4199711 - Fax. 051 321096

Giovanna Marchiol – Formazione per lo sviluppo della piccola e media impresa

Tel. 051 4199718

g.marchiol@bo.cna.it