



STRATEGIE DI PRICING:

la leva prezzo per l'incremento della redditività aziendale delle PMI

Progetto cofinanziato dall'Unione Europea

Operazione Rif. PA 2008-97/RN presentata a valere sull'Avviso Pubblico -Prov. Dir. n. 40 del 13/06/08

in attesa di essere approvato dalla Provincia di RIMINI

Cofinanziato dal FSE, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Regione Emilia Romagna

"INVESTIAMO SUL VOSTRO FUTURO"

1. La politica del prezzo

- Come incrementare la performance aziendale attraverso la leva del prezzo

2. Come determinare le strategie di pricing

- Ottimizzare il posizionamento
- Migliorare la struttura dei prezzi
- Definire il giusto prezzo per le innovazioni di prodotto
- Impostare correttamente le politiche di sconto

3. La Value Extraction

- Come misurare il valore che il proprio prodotto fornisce al cliente e basare le politiche di prezzo sulla "willingness-to-pay" (disponibilità a pagare)

4. Strumenti e tecniche applicative

- Prezzi non lineari, bunding misti e politiche di pricing

5. Il contesto e relazioni competitive

- Strategie per adeguare i prezzi
- Il pricing internazionale
- L'importanza del fattore temporale

DOCENTI

Giovanni Ciafrè docente universitario di Economia e Gestione delle Imprese, svolge da anni attività formativa e consulenziale per importanti aziende italiane ed internazionali.

Giovanni Fenati esperto di amministrazione finanza e controllo, svolge attività di consulenza aziendale e si occupa di progetti relativi alla ristrutturazione d'impresa.

IL CORSO E' GRATUITO

IN QUANTO LA QUOTA AZIENDA E' RICONOSCIUTA ATTRAVERSO IL CALCOLO
DEL MANCATO REDDITO

12 PARTECIPANTI PREVISTI

16 ore di formazione in aula, 5 ore di Project Work individuale
c/o Performa - Via Edelweiss Rodriguez Senior, 13 - RIMINI

Per informazione ed iscrizioni rivolgersi a:

Tel 0541/393.647

FEDERICA SOLDATI - e-mail: f.soldati@performa-online.it

www.performa-online.it

OBIETTIVI DEL CORSO

Qual è il segreto della longevità e prosperità di un'azienda?

Partendo da questa domanda Performa ha ideato una serie di approfondimenti dedicati a imprenditori, manager e figure chiave, con l'obiettivo di sostenere e accompagnare imprese e persone nel difficile processo di sviluppo, attraverso strumenti operativi innovativi. Le politiche di prezzo (Pricing) rappresentano uno di questi strumenti per il forte impatto che esse possono avere sulla redditività aziendale. La maggioranza delle imprese identifica il pricing come un attore marginale all'interno del sistema di pianificazione strategica, trascurandone la diretta incidenza rispetto all'incremento del business e allo sviluppo del sistema competitivo. Obiettivo del corso è quello di fornire, attraverso un approccio pragmatico, gli strumenti necessari ad utilizzare strategicamente la leva del prezzo per l'incremento del valore d'impresa.

PERCHE' PARTECIPARE

Il corso, dal taglio volutamente breve ed operativo, vuole fornire principalmente soluzioni concrete attraverso un pacchetto di strumenti e strategie immediatamente trasferibili alla propria realtà aziendale.

A CHI E' RIVOLTO

Il corso è rivolto a imprenditori e soci nonché manager e figure chiave

CALENDARIO

05/12/2008: 9-13/14-18

12/12/2008: 9-13/14-18

RICHIESTA DI ISCRIZIONE AL CORSO
INVIARE VIA FAX 0541/302.043
STRATEGIE DI PRICING:
la leva del prezzo per l'incremento della
redditività aziendale delle PMI

Spett. le Performa Srl – Via Edelweiss Rodriguez Senior, 13 - RIMINI
c.a. Federica Soldati

Il sottoscritto: _____

ruolo ricoperto in azienda : _____

Appartenente alla Società: Ragione Sociale _____

Indirizzo sede legale: _____

Unità locale del partecipante (se diversa dalla sede legale) _____

Telefono _____ Fax _____ E-mail _____

CONDIZIONE OCCUPAZIONALE:

- IMPRENDITORE – SOCIO
- DIPENDENTE
- COLLABORATORE A PROGETTO

Come ha ricevuto l'informazione?

<input type="checkbox"/> fax	<input type="checkbox"/> stampa	
<input type="checkbox"/> e-mail	<input type="checkbox"/> circolare API	
<input type="checkbox"/> sito internet	<input type="checkbox"/> passaparola	<input type="checkbox"/> altro _____

"La informiamo, ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo n. 196 del 30.6.2003, che i dati personali che La riguardano potranno formare oggetto di trattamento, nel rispetto del Decreto Legislativo citato e degli obblighi di riservatezza cui è ispirata l'attività della nostra Società".
"Esprimo il mio consenso al trattamento dei dati citati, secondo le modalità predette, ai sensi dell'art. 23 del Decreto Legislativo n. 196 del 30.6.2003".

Data _____

Timbro e firma _____