
SMART PRICING: DALLA MARGINALITÀ AL VALORE E ALLA DIFESA DEL MARGINE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Percorso pratico che unisce **controllo del margine** e **logica del valore**: dal margine di contribuzione e dall'EBITDA al pricing value-based, fino alla difesa della marginalità su scontistica e condizioni tramite una metodologia attiva con esercitazioni su casi aziendali, matrici di pricing e calcolatori TCO. L'obiettivo del corso è quello di fissare prezzi coerenti col valore e presidiare il margine effettivo.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

Lezione 1 — Dal costo al prezzo: leggere la marginalità

- Margine di contribuzione, EBITDA e break-even
- I costi che erodono il margine: piccoli ordini, urgenze, personalizzazioni, resi
- Analisi della marginalità per prodotto, cliente e canale
- Scontistica – impatto degli sconti e manovre di contenimento delle richieste sconto

Lezione 2 — Dal prezzo al valore: pricing value-based

- Valore percepito e disponibilità a pagare (willingness to pay)
- Segmentazione di prezzo e architettura di listino
- Costruzione di una matrice di pricing e di un calcolatore TCO

Lezione 3 — Difendere il margine: scontistica e condizioni

- Price waterfall e dispersione dei prezzi realizzati
- Condizioni di vendita come leva di margine (resi, trasporti, pagamenti)
- Delega del prezzo alla rete: regole, soglie, incentivi
- KPI commerciali e loro collegamento con la marginalità (punto di confine tra area commerciale e amministrativa)

Le esercitazioni utilizzano dati rappresentativi di settore, con possibilità di trasferimento e applicazione ai dati dei partecipanti.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Analizzare la struttura di margine (margine di contribuzione, EBITDA, break-even) per prodotto, cliente e canale
- Impostare politiche di prezzo value-based collegate al valore percepito e alla disponibilità a pagare del cliente.
- Costruire un'architettura di listino e una matrice di pricing coerenti con la segmentazione del mercato potenziale
- Definire regole di scontistica, condizioni di vendita e deleghe di prezzo alla rete commerciale.
- Usare l'AI come supporto ai processi di analisi dati, verifica della marginalità e formulazione dei prezzi

DESTINATARI

CFO, Controller, Direzione Commerciale, Direttori Vendite e Product Manager di aziende B2B strutturate.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams ZOOM, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno lavorativo prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc per le esercitazioni con fogli di calcolo (matrice di pricing, calcolatore TCO)
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi
- Utile account di un tool avanzato di AI (Claude, Perplexity)

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Smart Pricing: dalla marginalità al valore e alla difesa del margine

Live Webinar

Edizione di: Ottobre 2027

Durata: 12 ore

Scheduling:

04/10/2027 dalle 9:00 alle 13:00

06/10/2027 dalle 9:00 alle 13:00

11/10/2027 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 740.00 + IVA

Quota associato: € 620.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**