
PRICING: DAL CALCOLO DEI COSTI ALLA STRATEGIA DEL PREZZO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La decisione del prezzo è della massima importanza per la gestione: un prezzo troppo basso non copre i costi e uno troppo alto fa perdere il cliente. La scelta dei corretti parametri è fondamentale e si devono riconoscere e selezionare gli elementi più adatti alla propria impresa: dalle tradizionali metodologie del Costo Pieno e Costo Diretto, al più avanzato Activity Based Costing, arrivando alla strategia dello sconto con i suoi aspetti economici e finanziari. L'obiettivo è spiegare il calcolo del prezzo nella sua dimensione strategica, con l'analisi della effettiva 'proposta di valore' al cliente con il sistema del Target Costing.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Metodologie standard di definizione dei costi
- Metodologie avanzate per la definizione dei costi e della catena del valore
- Le altre variabili interne all'azienda
- Le variabili esterne all'azienda e il Target costing

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

DESTINATARI

Titolari e amministratori, Responsabili amministrativi, capi contabili

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, 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 prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Pricing: dal calcolo dei costi alla strategia del prezzo

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA