Vendere all'estero: dal costo di prodotto al prezzo di vendita - Torino, 28 e 29 maggio 2018

Torino, 28 e 29 maggio 2018

Vendere all'estero: dal costo di prodotto al prezzo di vendita

Torino, 28 e 29 maggio 2018

Il prezzo è da sempre un **elemento primario** nelle strategie aziendali di breve e di medio periodo, rappresentando un **indicatore di risultato dei processi aziendali di competitività e di redditività.** E' espressione immediata dello scambio negoziale tra cliente e fornitore e quindi occupa una posizione critica nella definizione delle politiche commerciali e di marketing di qualsiasi azienda e della capacità di valutazione e gestione delle variabili interne ed esterne all'impresa stessa.

Conoscere i fattori e le dinamiche che lo influenzano e sviluppare una capacità di analisi per una migliore gestione del prezzo possono essere aspetti che contribuiscono alla redditività delle vendite.

Ceipiemonte, organizza un corso che intende offrire **conoscenze, competenze e spunti utili per lo sviluppo di un approccio sistemico alla gestione degli elementi che influenzano i processi di costruzione, formulazione e mantenimento dinamico del prezzo** rispetto al proprio mercato di riferimento.

Programma

- Il pricing ed il legame con la strategia di business
    - Gli elementi che influenzano il prezzo
    - Gli elementi che intervengono nei processi di definizione del prezzo
    - La concorrenza ed il ruolo delle informazioni competitive
        - Focus pratico: l'analisi della concorrenza e la relazione con prezzo

- La formazione del prezzo
    - I fattori ambientali e negoziali negli scambi commerciali, nazionali ed internazionali
    - Uno sguardo internazionale: Prezzo ed i fattori principali, e le loro influenze, nelle operazioni con l'estero
    - Prezzo, credito e pagamento

- La redditività ed il processo di pricing
    - Il costo di prodotto ed i costi rilevanti

        - Focus pratico: le dinamiche dei costi rispetto al volume ed al prezzo
    - Le simulazioni e valutazioni economico-finanziarie
    - Il controllo del prezzo
        - Focus pratico: la riflessione sul costo/prezzo nella vendita internazionale

Docenti:

Dott. Massimo Gargini: Consulente e docente di Ceipiemonte, ex-Manager aziendale con esperienza trentennale nella gestione di Business Unit, Marketing e Vendite, sia su scala nazionale che internazionale

Dott.ssa Silvia Gandini: Docente di Ceipiemonte, Consulente e Professore a contratto di Organizzazione Aziendale e Sistemi Informativi presso l'Università del Piemonte Orientale

Sede di svolgimento: Corso Regio Parco, 27 Torino

Orario: 09:30 – 17.15 (28 maggio) e 9.30 - 13.30 (29 maggio)

Scadenza iscrizioni: 22 maggio

Costi e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 380,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"nuova iscrizione"**. Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

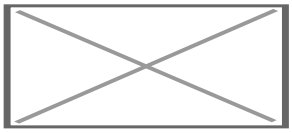
Attenzione: il modulo dovrà essere stampato, firmato in tutte le sue parti e inviato a Ceipiemonte via fax al n. 011 6965456

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

Per informazioni

Fabrizia Pasqua Tel. 0116700619

fabrizia.pasqua@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 28.05.2018 / 29.05.2018
- **Orario:** 09:30 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 6
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 03.05.2018
- **Data fine iscrizioni:** 31.05.2018

Per informazioni