Price management come elemento strategico: processi e tattiche operative nella formulazione dei prezzi alla committenza estera

Torino, 20 e 22 marzo 2023

Price management come elemento strategico: processi e tattiche operative nella formulazione dei prezzi alla committenza estera

Torino, 20 e 22 marzo 2023

La **formulazione del prezzo di vendita**, processo strettamente connesso ai risultati economici che si vogliono conseguire e alle strategie di prodotto, in un ambito internazionale diventa ancora più **complessa per le numerose informazioni e variabili da considerare**, sia interne all'azienda, sia soprattutto esterne.

I compiti del management rispetto alle politiche di pricing consistono in parallelo, nel **consolidare** il valore percepito e riconosciuto dai clienti all'azienda, **alimentando costantemente** tale percezione quale parte integrante del **processo di vendita**.

Ceipiemonte organizza un corso che intende offrire le conoscenze utili per:

*** sviluppare un approccio più sistemico alla gestione degli elementi che influenzano la formulazione del prezzo** in azienda

* individuare **strategie e scelte operative e negoziali** efficaci per il conseguimento dei propri obiettivi commerciali.

Programma

Pricing e strategia di business

- Gli elementi che influenzano e intervengono nei processi di definizione del prezzo.
- La concorrenza ed il ruolo delle informazioni competitive - Focus pratico: L'analisi dei competitor e la relazione con il prezzo
- La redditività, i costi di prodotto ed il processo di pricing: cenni economico-finanziari

La formazione del prezzo

- Psicologia e Marketing: alcuni spunti

- Uno sguardo internazionale: il prezzo ed i fattori ambientali e negoziali, le loro influenze negli scambi commerciali.

Le strategie di pricing e gli elementi che le compongono

- Metodi e differenze, come e quando è possibile applicarle.
- Prezzo e Web: Un richiamo al prezzo a supporto delle strategie sul canale e-commerce.

Relatore: Dr. 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

Sede di svolgimento: Ceipiemonte, Via Nizza, 262 int. 56 - 1° piano

Date e Orario: 09.00 - 17.00

Scadenza adesioni: 17 marzo

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € **450,00 + 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 **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 15 partecipanti.

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 20.03.2023 / 22.03.2023
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 10
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 25.01.2023
- **Data fine iscrizioni:** 17.03.2023

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Maddalena Covello

Tel. +39 011 6700669

Email: maddalena.covello@centroestero.org