VENDERE ALL'ESTERO: DAL COSTO DI PRODOTTO AL PREZZO DI VENDITA

8 ottobre

VENDERE ALL'ESTERO: DAL COSTO DI PRODOTTO AL PREZZO DI VENDITA

8 ottobre (online)

Il corso, organizzato da Ceipiemonte, ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti strumenti e metodologie per comprendere i diversi criteri di formazione dei **listini di vendita e strutturare strategie** commerciali basate su **prezzi di vendita** remunerativi.
I partecipanti potranno apprendere come mettere in relazione le strategie commerciali con la gestione dei margini, così da trasferire nell'attività di vendita gli elementi di base dell'economia aziendale, al fine di migliorare le performances e di gestire consapevolmente le dinamiche che generano i risultati economici e finanziari della propria azienda.
Le lezioni verranno condotte con un linguaggio di facile comprensione, con l'ausilio di numerosi schemi e tabelle a riempimento guidato, così da permettere una agevole comprensione dei temi trattati anche ai partecipanti senza una preparazione specifica sull'economia aziendale.
Più in dettaglio, il modulo ha l'obiettivo di:

- Far acquisire ai partecipanti le tecniche per definire una strategia di prezzo
- Mettere i partecipanti in condizione di comprendere gli effetti della variazione dei prezzi di vendita e delle condizioni commerciali sui risultati economici e finanziari della propria azienda
- Far acquisire ai partecipanti strumenti e metodi per lo sviluppo di relazioni commerciali in ambito internazionale

Programma

- Come definire una strategia di prezzo efficace all'interno del piano di marketing/commerciale per l'export;
- I diversi criteri di formazione del prezzo di vendita;
- Elementi di base dell'economia aziendale: Costi fissi, Costi Variabili, margine di contribuzione e Break Even Point;
- Come costruire il listino export partendo dai costi di produzione.
- Le variazioni sui costi di prodotto per i mercati esteri: come modificare i listini export in base ai costi di prodotto ed agli investimenti commerciali previsti.
- Le condizioni di vendita da inserire nei listini e nelle offerte per l'export.
- Esercitazioni e risoluzione di casi pratici

Docente: Dr. Gianfranco Lai - Esperto Ceipiemonte in marketing internazioanle e pianificazione strategica
Data e Orario: 8 ottobre (9.00/17.00)
Scadenza adesioni: 7 ottobre

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto

Costi e modalità di adesioni

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 **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

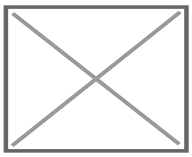
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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).



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 08.10.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 20
- **Posti disponibili:** 12
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 06.05.2025
- **Data fine iscrizioni:** 07.10.2025

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

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

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org