

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE  
Verona, 20 febbraio 2024

Prot. n. 26/24 – ARC/sb  
Circ. n. 26/FR/18 - 24

## **CORSO DI FORMAZIONE IL PRICING: COME STABILIRE IL GIUSTO PREZZO DI VENDITA**

Stabilire il giusto prezzo di vendita è sicuramente una delle attività più importanti da parte della Direzione Aziendale, in quanto non solo definisce i livelli di fatturato e di marginalità, ma crea il posizionamento del prodotto e del Brand e quindi la prima "percezione di valore" da parte del Mercato.

### **Obiettivi**

Valutare il valore intrinseco del prodotto da prezzare, definire la base di calcolo per costruire il prezzo, identificare il giusto posizionamento prezzo

### **Programma:**

- Pianificazione commerciale
- Il Valore per il cliente
- Struttura dei costi del prodotto
- Il Break-even
- Obiettivi del Pricing
- Mercato e domanda
- Politiche e tecniche di Pricing

### **Destinatari:**

Aziende manifatturiere, commerciali, di servizio e di logistica a livello Top & Middle Management

### **Relatore:**

Dr. Silvio Marzo, consulente e formatore aziendale

### **Sede:**

Apindustria Verona, via Albere 21 – Centro Palladio – Verona

### **Calendario:**

Venerdì 1° marzo 2024, con orario 9.00/13.00 (4 ore)

### **Quote d'iscrizione:**

associato € 110,00+iva  non associato € 130,00+iva

**Modalità di iscrizione:** [vai alla pagina di iscrizione](#)

**Si ricorda che la quota di adesione dovrà essere versata, dopo aver ricevuto la conferma di avvio corso, mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura.**

Distinti saluti.

Il Direttore  
Lorenzo Bossi

