

# PRICING FOR PROFIT: come definire i prezzi per massimizzare gli utili



***Amministrazione, Finanza e Fisco***

# PRICING FOR PROFIT: come definire i prezzi per massimizzare gli utili

**Date: 4 e 24 maggio 2023**

## DESTINATARI

Responsabili commerciali, marketing, imprenditori, controller, Responsabili amministrativi

## OBIETTIVI

Per aumentare gli utili non bisogna per forza vendere di più: se si agisce consapevolmente sui prezzi si può arrivare allo stesso risultato.

Il pricing è materia interdisciplinare, poco praticata proprio perchè complessa ma cruciale per l'impatto che i prezzi possono avere sui guadagni aziendali.

## CONTENUTI

- Modalità di calcolo dei costi e dei prezzi: margine e ricarico Costi fissi e costi variabili; bilancio riclassificato a margine di contribuzione
- Il punto di pareggio come strumento per prendere migliori decisioni commerciali
- Full costing: se e come attribuire i costi generali al prodotto
- Come misurare l'impatto sugli utili di variazione di prezzo, quantità vendute, costi fissi e costi variabili – con esercitazione
- Redditività del cliente: segmentare la clientela in ottica di pricing
- Affrontare le politiche di prezzo della concorrenza evitando le “guerre dei prezzi”
- Il mix di prodotto: misurare la redditività dei vari prodotti o servizi
- Revisione dei listini e delle offerte commerciali (scale sconti, griglie di entrata..)
- Concetti base di psicologia dei prezzi ed economia comportamentale (teoria di Khaneman, psicologo e premio Nobel per l'economia 2002)

## DOCENTI

### **Cristina Mariani**

Professore a contratto presso il Master di Primo livello “Account & Sales Management” per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicista, supporta le aziende in area commerciale (marketing, vendite, customer experience, business writing) oltre che per pricing e controllo del cash flow. Laureata con lode in Economia (Università Bocconi di Milano) con specializzazione Amministrazione e Controllo, imprenditrice per 15 anni, libera professionista dal 2005. Ha all'attivo numerose pubblicazioni: Direttore editoriale dal 2012 della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli.

## METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva che alterna lezioni frontali, sessioni on line ed esercitazioni.

## SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Zoom

 DURATA	 DATE E ORARI	€ PREZZO ASSOCIATI	€ PREZZO NON ASSOCIATI
8 ORE	04 maggio 2023 14:00-18:00 24 maggio 2023 9:00-13:00	€ 280,00 + IVA	€ 350,00 + IVA



# Scheda di Iscrizione

## Pricing for profit: come definire i prezzi per massimizzare gli utili

Date e orari:

4 maggio 2023 con orario 14:00-18:00

24 maggio 2023 con orario 9:00-13:00

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

[P.BUZZI@UI.PISA.IT](mailto:P.BUZZI@UI.PISA.IT) / [SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT](mailto:SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT)

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

\_\_\_\_\_  
AZIENDA:

\_\_\_\_\_  
PARTITA IVA:

\_\_\_\_\_  
CODICE FISCALE:

\_\_\_\_\_  
INDIRIZZO:

\_\_\_\_\_  
CITTÀ:

\_\_\_\_\_  
TELEFONO:

\_\_\_\_\_  
EMAIL:

N°	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
- Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma

\_\_\_\_\_