CONFINDUSTRIA TOSCANA SUD
Arezzo Grosseto Siena

ASSOSERVIZI

ASSOSERVIZI S.r.l.

CORSO in videoconferenza

SMART PRICING: DAL COSTO ALLA MARGINALITÀ OTTIMALE - 8 ORE

OBIETTIVI DEL CORSO: Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

- Distinguere correttamente tra costi fissi e costi variabili e calcolare il margine di contribuzione
- Calcolare l'impatto percentuale sui profitti di una variazione dell'1% sui prezzi, dimostrando perché agire sui prezzi è più efficace che ridurre i costi;
- Riclassificare il proprio conto economico in ottica gestionale (ricavi - costi variabili = margine di contribuzione - costi fissi = EBITDA);
- Analizzare l'effetto mix di prodotti/servizi sulla redditività complessiva, identificando i prodotti ad alta e bassa marginalità.
- Individuare gli indizi che consentono di identificare il cliente predisposto a un prezzo più alto

DESTINATARI: Imprenditori, Responsabili commerciali, CFO, Controller, Responsabili amministrativi, Product manager, Addetti al controllo di gestione

PROGRAMMA

- L'impatto dei prezzi sui profitti: perché l'1% di aumento prezzi vale più dell'1% di riduzione costi
- Riclassificazione del conto economico: da ricavi e costi a margine di contribuzione ed EBITDA
- Esercitazione: Calcolo dell'impatto di variazioni di prezzo sui profitti aziendali
- La corretta distinzione tra costi fissi e costi variabili
- Il concetto di margine di contribuzione unitario e totale
- Caso pratico: "Se riduco i prezzi del 5%, di quanto devo aumentare le vendite per mantenere lo stesso utile?"
- L'effetto mix: prodotti diversi, margini diversi
- Come gestire strategicamente i prodotti a diversa marginalità per migliorare i profitti totali
- Caso studio: Analisi dell'effetto mix su margine di contribuzione e EBITDA
- La mappa del valore: posizionamento competitivo su benefici percepiti vs prezzi percepiti
- Come prevedere le reazioni dei concorrenti alle nostre mosse di prezzo
- Elementi di psicologia dei prezzi: percezione, ancoraggio, strutturazione dell'offerta
- Simulazione: Analisi competitiva e definizione di una strategia di risposta

DURATA: 8 ore

CALENDARIO: 4 e 11 dicembre 2026, ORARIO: 09:00 – 13:00

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza.**

DOCENTE: ***Cristina Mariani****, formatore e consulente in area commerciale, controllo di gestione, sviluppo HR.*

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 300 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud
€ 370 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive.

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa/Fondirigenti a totale copertura del costo del corso

PER INFORMAZIONI:
Marinella Guerra m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452
Tiziana Carrozzino t.carrozzino@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0564 468805
Sandro Boddi s.boddi@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0577 257213

Per **iscriverti** clicca qui