

Definire e difendere il prezzo: modelli e applicazioni

OBIETTIVI

Il corso pone le basi per sviluppare competenze utili alla **definizione** e **difesa** del **prezzo** e dei **margini**. Si approfondiranno modelli e best practices su come gestire al meglio gli aumenti legati ai fattori produttivi (manodopera, energia, trasporto, materia prima) e sulla necessità di andare oltre la vendita di "caratteristiche e benefici" e di 'soluzioni' **quantificando** attraverso i dati **il valore della propria offerta** in termini di maggiore qualità, riduzione del peso, catene di approvvigionamento più corte, supporto alla progettazione e all'ingegnerizzazione.

Quota di partecipazione a persona:
Euro € 320,00+IVA soci
Confindustria, Aziende Filiera
Automotive

Riduzione del 20% a partire dal secondo iscritto. Formazione finanziabile con Fondimpresa.



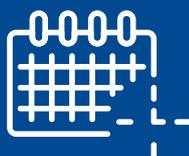
A chi è rivolto:

Imprenditori,
Responsabili e Tecnici
dell'Area Commerciale
e Area Acquisti.



Durata:

16 ore | 2 Incontri
in presenza sede
Confindustria Ancona



Periodo:

da definire



Docenza:

Direttori commerciali e Direttori
Acquisti di aziende Tier1 e Tier2
leader nel settore della Com-
ponentistica Automotive.



PER INFO: Sportello Filiera Automotive
Silvia Fioroni | 340 770 31 32
s.fioroni@confindustria.an.it