



SIMON • KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing Consultants



Servizio Seminari di Formazione

L'aggiornamento professionale come valore aziendale

Ottimizzazione della redditività in tempi di crisi: corso avanzato di formazione sul pricing

“Quando arriva la tempesta, alcuni costruiscono muri, altri mulini a vento”: anche in tempi di crisi le imprese possono cogliere opportunità e incrementare la redditività con un pricing innovativo. Per avere successo anche in situazioni di mercato avverse è necessario rispondere a diverse domande: come reagire in tempi di profondi cambiamenti per difendere i profitti? È sufficiente un intervento limitato ad arginare i costi? Perché il prezzo è l'elemento decisivo nell'aumento dei profitti anche in tempi di crisi? Quanto e come possono essere incrementati i profitti? Quali sono i fattori di successo nella determinazione del posizionamento? Come siamo percepiti rispetto ai concorrenti? Qual è il valore che il cliente attribuisce ai nostri prodotti? Qual è il prezzo ottimale da applicare? Quali azioni hanno un impatto nel breve periodo? Quali sono esempi replicabili?

A tal proposito Anie Servizi Integrati, società di servizi di Federazione Anie, organizza un corso di formazione avanzato sul pricing in una giornata, con la collaborazione di Simon-Kucher & Partners, società di consulenza aziendale definita da Business Week leader mondiale nella consulenza sul pricing e da Il Sole 24 Ore “guru del pricing e delle strategie”. Simon-Kucher & Partners vanta circa 25 anni di esperienza e conta tra i propri clienti sia grandi gruppi che imprese di piccole e medie dimensioni. Ad ogni partecipante verrà messo a disposizione il best seller “Strategie di Pricing” (Hoepli 2006) (per coloro a cui non fosse stato distribuito durante il corso “base” dedicato al pricing), oltre ad un dettagliato incartamento con tutte le presentazioni ed ulteriori approfondimenti. Vi sarà inoltre la possibilità, al termine della formazione, di rivolgere domande specifiche in merito al proprio contesto aziendale ai consulenti di Simon-Kucher & Partners.

⇒ **Obiettivi**

- Capire come reagire alla crisi con un impatto immediato sui profitti
- Comprendere i meccanismi della leva del prezzo con una serie di casi aziendali
- Approfondire le differenze fra un pricing basato sul valore ed un pricing basato sui costi
- Analizzare quantitativamente le metodologie per individuare il positioning di un'azienda
- Capire quali strumenti pratici possono essere utilizzati in azienda per l'ottimizzazione del prezzo

⇒ **Principali contenuti**

- L'impatto del pricing sulla redditività aziendale
- Azioni di impatto immediato per reagire alla crisi
- Tecniche e strumenti per la definizione del prezzo ottimale in tempi di crisi
- L'impatto del posizionamento competitivo dell'azienda sui prezzi
- Il value pricing come utile strumento per capire la willingness to pay dei clienti
- Best practices e casi aziendali pratici su cui confrontarsi
- Le fasi del processo di pricing e la loro implementazione

⇒ **Relatore:**

Dott. Danilo Zatta, Managing Director – Simon-Kucher & Partners e autore di numerosi best seller

⇒ **Destinatari**

Amministratori delegati, Imprenditori, Manager di divisione e Operatori aziendali, Direttori pricing, marketing, vendite e controllo di gestione, non che manager di altre funzioni come R&S e business development che abbiamo già una conoscenza sulle tematiche di pricing. Essendo di un livello avanzato, il corso è rivolto soprattutto a coloro che già parteciparono al corso “base” dedicato alla tematica del pricing.

Ciclo L: La gestione aziendale

- ⇒ **Sede**
ANIE Federazione - sala consiglio - via Gattamelata, 34 (ingresso sala: via Traiano, 7) Milano
- ⇒ **Per informazioni:** :
Anie Servizi Integrati srl - Servizio Formazione tel. 023264.237 – fax 023264-395 - e-mail: formazione@anie.it
Referente: Dott.ssa Cinzia Cazzaniga
- ⇒ **Per iscrizioni**
La scheda di iscrizione deve pervenire **entro e non oltre il 27 marzo 2009** via fax allo 02-3264.395

PROGRAMMA**09.00: Registrazione dei partecipanti****9.30:****Introduzione:**

- Presentazione del programma
- Presentazione di SKP
- Breve introduzione del referente

9.40:**Management della crisi**

- Motivi e tipologia della crisi
- 15 soluzioni con un impatto immediato sui profitti
- Implementazione e casi aziendali

10.30:**L'impatto del pricing sulla redditività aziendale:**

- Analisi dei driver di profitto
- Value delivery e value extraction
- Best practices: casi aziendali di diversi settori

11.00 Coffe break**11.15:****Posizionamento competitivo: prima parte**

- Impatto del posizionamento sui prezzi
- Indicazione delle premesse per l'applicazione
- Esercitazione ComStrat®

13.00: Colazione di lavoro**14.00:****Posizionamento competitivo: seconda parte**

- Presentazione dei risultati dell'esercitazione ComStrat®
- Discussione dei risultati in gruppo
- Conclusioni sulla base dei risultati

14.30:**Ottimizzazione dei prezzi**

- Presentazione dei metodi per ottimizzare i prezzi
- Indicazione delle premesse per l'applicazione
- PriceStrat®: definizione e uso
- Casi aziendali e applicazione pratica

15.00:**Value Measurement: definizione e uso**

- Definizione del Value Measurement
- Approccio metodologico per determinare il valore
- Casi aziendali e applicazione pratica

15.45:**Processi di pricing**

- Illustrazione del concetto
- Fasi del processo di pricing
- Implementazione e casi aziendali

16.15:**Conclusione**

- Ricapitolazione dei "key learnings"
- Spazio riservato a domande e commenti

Citazioni sul pricing e su Simon-Kucher & Partners

"Oggi si sente spesso parlare di riduzione di costi e meno delle opportunità offerte dall'adozione di una corretta metodologia di pricing. Il corretto posizionamento di prezzo dei prodotti e servizi offerti è il fondamentale completamento del processo continuo di innovazione e riduzione dei costi."

Alberto Bombassei, Presidente ed Amministratore Delegato Brembo e Vice Presidente Confindustria.

"Troppo spesso si parla di prezzo senza adeguati strumenti per comprenderne utilizzo e dinamiche."

Francesco Giuliani, Direttore Generale GE Nuovo Pignone.

"Simon-Kucher & Partners è il leader numero uno al mondo nel pricing."

Eric Mitchell, Presidente della Professional pricing society, Atlanta, USA

"Simon-Kucher & Partners è il leader mondiale nella consulenza aziendale in materia di pricing."

BusinessWeek

"Nessun altro ha più conoscenze nel pricing di Simon-Kucher & Partners".

Philipp Kotler

Simon-Kucher & Partners: "guru della consulenza strategica e del pricing."

Il Sole 24 Ore



Scheda di iscrizione ⁽¹⁾

Seminario: **La leva del prezzo: soluzioni e strategie per un pricing ottimale**

Data

Partecipante

Ufficio/Qualifica

Ragione Sociale Azienda

Codice Fiscale/P.I.

Indirizzo

Città

E-mail

Telefono

Fax

Come è venuto a conoscenza del seminario **La leva del prezzo: soluzioni e strategie per un pricing ottimale**

- Attraverso il sito **Anie**
- Attraverso il sito **elettronet**
- Attraverso una comunicazione via **E-mail**
- Attraverso una comunicazione via **Fax**
- Attraverso il telex anie

Quote di partecipazione per persona:

- Associati ANIE: € 450 + IVA 20%
- Non associati ANIE: € 600 + IVA 20%

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente a mezzo:

- Assegno** intestato ad ANIE Servizi Integrati S.r.l.
- Bonifico Bancario** intestato ad ANIE SERVIZI INTEGRATI SRL – Via Gattamelata 34 – 20149 Milano – Banca d'appoggio : CARIPARMA CREDIT AGRICOLE - SEDE MILANO – Codice IBAN : IT 64 J 06230 01627 000006782136

(1) Ogni disdetta dovrà essere **comunicata via fax entro e non oltre il 3 giorno lavorativo precedente la data di inizio del seminario**. Trascorso tal termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un suo collega in sostituzione, purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

Ai sensi del D.Lgs 196/03 – Codice Unico per la Privacy, Vi informiamo che i dati forniti dalle Aziende verranno utilizzati esclusivamente all'interno di ANIE Servizi Integrati Srl e Anie Federazione per la organizzazione del seminario e potranno essere utilizzati in futuro per la promozione degli altri servizi erogati a supporto delle imprese di settore. Se non desidera più ricevere comunicazioni da parte nostra e vuole essere cancellato dal nostro *database* o per qualsiasi informazione, come ottenere la modifica o la cancellazione dei dati o per opporsi, in tutto o in parte al loro trattamento – anche a norma dell'art. 7 del D.Lgs 196/03, potrà rivolgersi ad **ANIE Servizi Integrati srl**, in qualità di titolare del trattamento, Via Gattamelata, 34 – 20149 Milano, tel. 02.3264237-290, fax 02.3264395, e-mail anieservizi@anie.it. La sottoscrizione qui di seguito vale come consenso al trattamento per le finalità indicate.

Data

Firma

Timbro dell'Azienda

.....