
PRICING: DAL COSTING ALLA STRATEGIA DI PREZZO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Nel corso verranno presentati e confrontati i diversi metodi di definizione del costo, spiegandone pregi e limiti per consentire la scelta della configurazione più adatta all'impresa. Il costo operativo corretto, dalle tradizionali definizioni di Costo Pieno e Costo Diretto, verrà sviluppato nelle nuove definizioni di Activity Based Costing e affiancato dalla strategia economica e finanziaria dello sconto. Lo schema si amplierà a livello strategico per definire il prezzo nella sua dinamica strategica, con la valutazione della proposta di valore e del Target Costing.

PROGRAMMA

9.00-9.15

Accreditamento partecipanti

9.15-11.00

- Determinazione dei costi aziendali
- Analisi degli scostamenti

11.00-11.15

Coffee break

11.15-13.00

- Le altre variabili interne all'azienda
- Le variabili esterne all'azienda e il Target costing

DOCENTI

CESARE SPEZIA – dottore commercialista dal 1996. Opera nella consulenza aziendale a PMI ed è membro della Commissione Studi Aziendali dell’Ordine Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Monza e Brianza. E’ docente di corsi di formazione in ambito gestionale e finanziario e per Assolombarda ha tenuto recentemente la serie di incontri “Cinque passi nel controllo di gestione” e “Il Controllo di Gestione per le decisioni aziendali”.

DESTINATARI

Titolari e amministratori (gestione della strategia integrata del prezzo). Responsabili amministrativi, capi contabili (scelta e costruzione degli schemi di costo adatti alla definizione del prezzo).

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA