



GIORNATA DI STUDIO



ANNO FORMATIVO
2019



ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

VARESE



PIANO DI INCREMENTO DEI RICAVI, STRATEGIE DI PRICING DEI PRODOTTI E BUSINESS PLAN

VARESE

CENTRO CONGRESSI "DE FILIPPI"

Via Brambilla 15

DATA E ORARIO

Giovedì 4 luglio 2019

(14:30 – 18:30)

DOCENTE

MARCO CORDIGNANO

Responsabile Area Cost Management – Valeo In

PRESENTAZIONE

Il business plan ha una valenza sia come documento per l'ottenimento di finanziamenti ma anche come strumento di simulazione di scenari, di linea guida e di supporto a scelte strategiche da parte dell'azienda. Nella giornata di studio verranno affrontate le principali strategie di pricing, la definizione di un piano di sviluppo dei ricavi, la costruzione di un business plan ed illustrato come utilizzare questi strumenti per supportare lo sviluppo dei propri clienti.

PROGRAMMA

Giovedì 4 luglio 2019 (14:30 – 18:30)

Come attivare una politica di pricing

- Come analizzare la marginalità del mix di prodotti per identificare le opportunità di miglioramento
- L'analisi della concorrenza e la strategia di Pricing
- Metodi di determinazione del prezzo e tattiche di pricing
- Definire progetti e priorità di miglioramento
- Definire obiettivi, piano d'azione e verificare l'avanzamento dei risultati

Il posizionamento dell'azienda nel mercato di riferimento

- Il settore di riferimento dell'Azienda, i suoi segmenti di mercato e le principali caratteristiche (dimensioni, trend, ...)
- I principali indicatori macro-economici e le attese per il futuro (valore, cambiamenti attesi, ...)
- Il tasso di crescita prevista di mercato e la propria quota di mercato
- La segmentazione del mercato
- Lo sviluppo di un'idea imprenditoriale e il business model canvas

Il Business Plan come strumento di conoscenza dell'impresa

- Descrizione della società e della struttura societaria
- Risultati Economico-Finanziari recenti (valori e trend)
- I prodotti / servizi offerti ed i mercati serviti
- Le strategie di sviluppo ipotizzate ed in essere
- Il Business Model (attività interne, esterne, distributori, ...)
- Le operations (stabilimenti, logistica, ...)
- L'organizzazione

Come redigere un business plan

- Executive summary
- Descrizione dell'azienda
- Descrizione del prodotto/servizio
- L'analisi del mercato e il piano di marketing e di vendita
- Posizione competitiva, milestones e analisi dei rischi
- Management team e organizzazione
- La parte finanziaria: parte economica, parte patrimoniale e cash flow

INFORMAZIONI GENERALI

MATERIALE DIDATTICO

Ai partecipanti verrà messa a disposizione, in **formato elettronico**, la dispensa elaborata dal docente della Giornata di studio.

CREDITI FORMATIVI

L'evento sarà valido ai fini della Formazione Professionale Continua e ai partecipanti verranno attribuiti CFP in base all'effettiva partecipazione, fino ad un massimo di **4 CFP**.

ISCRIZIONE

La partecipazione alla Giornata di studio è **riservata** agli **iscritti all'ODCEC**. Gli iscritti all'ODCEC di Varese sono iscritti d'ufficio. Tutti gli esterni, per le modalità di iscrizione, dovranno contattare direttamente la Segreteria dell'**ODCEC DI VARESE** al numero 0332/285573, oppure mandare una e-mail all'indirizzo: segreteria@odcecva.it