

**Corso - 07/05/2025**

## **Value Pricing: quanto vale davvero il mio prodotto?**

### **Individuare e comunicare il valore del proprio prodotto**

#### **Obiettivi**

Il corso offre l'opportunità di comprendere il valore reale del proprio prodotto e di comunicarlo al meglio

#### **Programma**

##### **PRIMA SESSIONE – INDIVIDUARE IL VALORE**

- Oltre la solita scheda tecnica: la tabellina CVB su 3 colonne - per esprimere al meglio Caratteristiche- Vantaggi del prodotto e i relativi Benefici per il cliente
- Esercitazione - Caso pratico: Valutare e discutere 10 diverse tabelline CVB
- Chi apprezza il beneficio: ufficio acquisti, ufficio tecnico, utilizzatore? Interlocutori diversi, benefici diversi: la quarta colonna della tabellina CVB
- Esercitazione: realizzare la tabellina CVB di uno dei propri prodotti
- Raggiungere i benefici per categoria: Come utilizzare la tabellina CVB per spiegare il valore del prodotto nei vari casi. La quinta colonna della tabellina CVB.
- Esercitazione su una tabellina precompilata

##### **• SECONDA SESSIONE – COMUNICARE E PARAGONARE IL VALORE**

- Comunicare il valore – sessione online da 2 ore
- Rappresentazioni grafiche della tabellina CVB in funzione degli utilizzi
  - o Per la formazione ai venditori
  - o Per la realizzazione di depliant, infografiche e brochure
  - o Per la scrittura di newsletter e mail
  - o Per la comunicazione via social
  - o Per la preparazione delle trattative commerciali
- Comparare il valore – sessione online da 2 ore
- Il prezzo del mio prodotto è davvero più alto della concorrenza? Come stimare le differenze tra prodotti comparabili grazie all'analisi Fishbein
- Esercitazione Excel: applicare l'analisi Fishbein a un caso reale
- Prezzi e concorrenza: la linea di equivalenza del valore (VEL) come strumento per valutare il posizionamento e prevedere le manovre sui prezzi – caso di discussione

#### **Ulteriori informazioni**

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.  
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

#### **Durata**

8 ore

#### **Quota di adesione:**

**500,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

600,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

#### **Date e Sedi di svolgimento**

 SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108