

# AUMENTO DEI PREZZI IN ACQUISTO E IN VENDITA

Il Pronto Soccorso per gestire la situazione di emergenza

Problemi logistici e questioni geopolitiche hanno portato ad aumenti di prezzo in molti settori.

Una sorta di “tempesta perfetta” in cui serve un metodo per tamponare la situazione e salvare i margini grazie ai quali l'azienda vive.

Quella di oggi è una situazione mai vista: materie prime che non si trovano o a costi altissimi, bisogno di rivedere i contratti e i listini, fatica nel far accettare gli aumenti ai clienti.

Per la prima volta, Buyer e Venditori sono in grande difficoltà, sia pure in modi diversi.

PERCORSO FORMATIVO con taglio PRATICO secondo la metafora del “triage” ospedaliero - il “Pronto Soccorso degli aumenti di prezzo”



CODICE ROSSO - cosa fare a 3/6 mesi



CODICE GIALLO - cosa fare a 6/12 mesi



CODICE VERDE - cosa fare a 1/3 anni

## OBIETTIVI

- Rivedere i listini
- Supportare i Venditori nella comunicazione degli aumenti
- Capire meglio i clienti
- Eliminare i prodotti/clienti in perdita
- Aggiornare le competenze dei propri Buyer, nella trattativa con i fornitori
- Classificare i fornitori e rinegoziare i contratti
- Tagliare i costi fissi, senza rinunciare a quelli strategici
- Valutare l'effettivo impatto degli aumenti delle varie componenti di costo variabile sul prodotto finito
- Fare simulazioni previsionali.

## DURATA

- *Codice rosso* → 4 + 4 ore
- *Codice giallo* → 4 + 4 ore
- *Codice verde* → 4 + 4 ore

**TOTALE: 24 ore**

*\*Self study e esercitazioni saranno assegnati tra una sessione e l'altra*