

FPC: MATERIA A3.1 B3.4
FRL: NON VALIDO



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

COME, QUANTO E PERCHE' PARCELLARE LE PRESTAZIONI AI CLIENTI COME RICHIEDERE IL GIUSTO SENZA STRESS

Incontro a cura del gruppo di lavoro DEIP

Giovedì 14 febbraio 2019
dalle ore 15.00 alle ore 18.30

PROGRAMMA

Un compenso equo per un'attività di qualità

La determinazione del compenso secondo modalità e tecniche utili per il professionista e quale servizio alla clientela; si affronteranno teoria della scelta, WTP e WTA, margine di contribuzione e rapporto con il business plan.

La percezione del valore di un'attività: una questione di linguaggio

Strategie di dialogo attraverso l'offerta di alternative sui prezzi, la massimizzazione del margine con la creazione di valore.

Lo stress diminuisce quando il cliente sente di poter scegliere quanto pagare

Indicazioni utili alla redazione del preventivo e/o della lettera di incarico.

Coordinatori e Relatori:

Dott. Davide BARBERIS

Dott.ssa Emanuela BARRERI

Dott. Claudio BENEDETTO