



PriceLAB
Invitation, le 3 mai 2017
Hôtel Molitor - Paris 16^{ème}

RÉUSSIR L'EXPLOITATION DU LEVIER PRIX EN B2B

80% des entreprises déclarent affronter une pression croissante sur les prix de la part des clients ou des concurrents, la moitié d'entre elles n'arrivent pas à compenser la hausse des coûts par l'augmentation des prix (*Global Pricing Study 2016, Professional Pricing Society & SKP*).

Pourtant, le pricing est un levier clairement sous-exploité par les entreprises B2B. Il est souvent perçu comme une discipline complexe et technique, difficile à mettre en œuvre. C'est également une approche encore assez nouvelle sur laquelle 87% des entreprises estiment avoir besoin de progresser significativement.

Nous vous proposons de démystifier quelque peu le sujet et d'identifier les pistes concrètes permettant de générer des résultats significatifs tout en construisant les bases d'une maîtrise globale et durable de ce puissant levier d'amélioration de la rentabilité.

LES BÉNÉFICES



Identifier les leviers clés
de la performance pricing en B2B



Balayer quelques mythes
et idées reçues



Comprendre ce que vous pouvez
attendre de la technologie



Identifier les trois erreurs
fatales souvent commises



UNE FORMULE ORIGINALE PROPICE AUX ÉCHANGES

Une assistance réduite (10 à 15 décideurs) autour d'une table ovale dans le cadre intimiste de l'hôtel Molitor, afin de faciliter l'interactivité avec les intervenants et entre les participants, autour d'une thématique traitée sous un angle opérationnel.

AGENDA

Mercredi 03 Mai 2017

8h30 - 8h45

Accueil - Café

8h45 - 9h30

Qu'attendre du pricing, comment l'aborder ?

Philippe PLUNIAN, Partner Powering

9h40 - 10h25

Price optimization : pourquoi,
pour quels résultats, conditions de réussite

Gwenaél LOUSSOUARN, Practice Director Zilliant

10h25 - 10h30

Synthèse / takeaway



Hôtel Molitor

13 rue Nungesser et Coli - 75016 Paris

CONTACT

Philippe PLUNIAN | Partner, Powering

philippe.plunian@powering.com

Tel : 33 6 80 89 68 42