

Corso - 13/03/2026

Budget, target e reporting

Strumenti per impostare, negoziare e monitorare il budget commerciale.

Obiettivi

Questo modulo offre una visione completa delle responsabilità strategiche della Direzione Commerciale nel settore macchine e impianti. Aiuta a gestire priorità, KPI, relazioni con marketing e direzione generale, e a definire un modello di governance commerciale chiaro e replicabile.

Programma

- Logica e finalità del budget come sistema decisionale
- Dal business plan al budget commerciale
- Forecasting e target setting
- Reporting e dashboard
- Analisi degli scostamenti e azioni correttive

Destinatari

- Direttori Commerciali
- Responsabili Vendite
- Area Manager
- Imprenditori del settore macchine e impianti
- Figure in crescita nella funzione commerciale nel settore macchine e impianti

Durata

7 ore

Quota di adesione:

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

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

13/03/2026 09.30-17.30 - Modena