



---

**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



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