



**Corso - 10/06/2025**

## **Pipeline Management & Forecasting: fundamenta per giovani commerciali**

**Strategie pratiche per la gestione delle opportunità commerciali e il consolidamento delle competenze di vendita**

### **Obiettivi**

Formare i nuovi professionisti delle vendite su come gestire efficacemente la pipeline delle opportunità, dalla generazione del lead fino alla chiusura, per supportare la propria credibilità interna e rispondere con sicurezza alle domande di previsione dei risultati, come il fatturato annuo e i prossimi ordini attesi. Il corso sviluppa competenze che creano un circolo virtuoso di crescita professionale e motivazione, essenziale per il raggiungimento degli obiettivi di vendita.

### **Programma**

1. Pipeline
  - 1.1. I lead
  - 1.2. La gestione dei lead B2B
  - 1.3. Dal lead all'opportunità
  - 1.4. Categorie di opportunità
  - 1.5. Una pipeline da valutare: metodi
2. Pipeline Management
  - 2.1. Lo stadio di avanzamento
  - 2.2. Cosa fare e quando: azioni da programmare, fare ed evitare
  - 2.3. Velocità, quantità, qualità della pipeline
  - 2.4. Metodi di gestione della pipeline
3. Forecasting
  - 3.1. Differenza tra budget e forecast
  - 3.2. Uno strumento vivente, efficace ed efficiente
  - 3.3. Metodi di forecasting per i beni strumentali
  - 3.4. Progetti complessi
  - 3.5. Forecasting e servitization
4. Case study (challenge, in presenza). Convinci il tuo manager:
  - 4.1. Quanto fatturi questo quarter? Presentazione

### **Ulteriori informazioni**

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

### **Destinatari**

Junior Sales Engineer, tecnici che si orientano al commerciale, neoassunti in area vendite, service engineer e figure tecniche affini.

### **Durata**

16 ore

**Quota di adesione:****900,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

1.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

**Date e Sedi di svolgimento**

10/06/2025 09.00-13.00 - ONLINE

12/06/2025 09.00-13.00 - ONLINE

17/06/2025 09.00-18.00 - Modena



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