Corso - 20/03/2026

Budget, target e reporting

Un modulo pratico per definire, negoziare e monitorare il budget commerciale nelle aziende di macchine e impianti, con strumenti operativi e criteri decisionali chiari.

Obiettivi

Nelle aziende del settore **macchine e impianti**, definire e governare il **budget commerciale** è spesso complesso: obiettivi da negoziare, **previsioni** in continuo aggiornamento, scostamenti da interpretare e allineamento costante con marketing e direzione generale. Senza un modello chiaro, il budget rischia di diventare un esercizio formale più che uno strumento di guida.

Questo modulo offre un metodo strutturato e replicabile per trasformare il budget in un vero **sistema decisionale**, supportando la definizione dei target, la costruzione di **previsioni** realistiche e il monitoraggio dei principali **KPI**. I partecipanti imparano a leggere i dati con maggiore precisione, anticipare eventuali scostamenti e definire **azioni correttive** tempestive.

Un percorso pensato per chi guida team commerciali nel settore macchine e impianti e vuole aumentare l'efficacia delle decisioni e la credibilità della **funzione commerciale**.

Programma

1. La logica del budget come sistema decisionale

Come usare il budget per guidare priorità e attività commerciali

Ruolo condiviso di direzione commerciale, marketing e direzione generale

2. Dal business plan al budget commerciale

Tradurre gli obiettivi strategici in leve operative

Definire priorità, segmenti e mix prodotti/mercati coerenti con il potenziale

3. Forecasting e target setting

Costruire previsioni realistiche riducendo incertezze e discussioni interne

Criteri per definire e negoziare target sostenibili e motivanti

4. Reporting e dashboard

Come strutturare un sistema di monitoraggio semplice ma efficace

KPI essenziali per leggere l'andamento commerciale nel settore macchine e impianti

5. Analisi degli scostamenti e azioni correttive

Interpretare tempestivamente gli scostamenti e i segnali dal mercato

Definire azioni correttive coerenti con gli obiettivi di periodo

Ulteriori informazioni

- Per l'iscrizione di più partecipanti della medesima azienda, è previsto uno sconto del 10% sulla quota di partecipazione
- Il corso sarà attivato a raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso.
- La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti alla FEDERAZIONE CONFINDUSTRIA MACCHINE: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

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

20/03/2026 09.30-17.30 - Modena