



Corso - 17/09/2025

Budgeting & Forecasting per Direttori Vendite

Un corso per usare budget e previsioni come leve commerciali strategiche

Obiettivi

Questo corso di formazione è pensato per Direttori Vendite e professionisti dell'area commerciale che vogliono trasformare budget e previsioni in strumenti strategici per guidare le vendite e migliorare la performance aziendale.

Nel mondo dei **beni strumentali**, saper costruire un **budget commerciale efficace** e fare **previsioni affidabili** non è solo una competenza tecnica, ma una **leva fondamentale** per dare **direzione, motivare il team** e raggiungere gli obiettivi di vendita.

Attraverso un **approccio pratico** e orientato ai **risultati**, il corso fornisce **strumenti** e **metodi** per utilizzare budgeting e forecasting come asset decisivi nella gestione commerciale e nell'**ottimizzazione delle vendite**.

Il corso ha i seguenti obiettivi:

- Capire cosa sono budget e forecast, perché servono entrambi e come usarli in modo complementare
- Imparare a costruire un budget commerciale efficace, partendo da dati reali e logiche condivise
- Apprendere tecniche di forecasting delle vendite, adatte ai cicli B2B e alle dinamiche di mercato
- Utilizzare strumenti pratici per sintetizzare e comunicare obiettivi di vendita
- Sviluppare un approccio bottom-up, utile per motivare il team e aumentare il commitment sui target
- Condividere metodi per rendere il budget uno strumento di guida e non solo di controllo

Programma

Budget e forecast non sono esercizi di stile, ma strumenti fondamentali per dare direzione, coerenza e **forza all'azione commerciale**.

In questo corso impariamo a costruirli, usarli e comunicarli per generare valore — per l'azienda e per il team.

• Che cosa sono budget e forecast, e perché servono entrambi

1. Differenze tra budget e forecast
2. Quando si pianifica e quando si prevede
3. Cosa ci dicono i numeri... e cosa no
4. I benefici concreti di un sistema integrato

• Come si costruisce un budget commerciale bottom-up

1. Ciclo di vita del budget: proposta → validazione → approvazione → restituzione
2. Fonti dati da cui partire: storico, mercato, venditori
3. L'approccio bottom-up: motivazione, coinvolgimento, realismo
4. Il budget come strumento operativo, non solo contabile

• Il forecasting delle vendite nel mondo reale

1. Come stimare le vendite con metodo
2. Dove si nascondono gli errori nelle previsioni
3. Periodicità e aggiornamento: mensile, trimestrale, rolling
4. L'importanza della comunicazione con il team

• Strumenti pratici per la gestione e la condivisione

1. Template e modelli semplici per costruire budget e forecast
2. Esempi di waterfall, sintesi su una pagina, dashboard essenziali
3. Presentazioni e strumenti di comunicazione interna
4. KPI fondamentali da monitorare e condividere

• Applicazioni pratiche e confronto

1. Simulazioni operative su budget e forecast
2. Analisi di casi reali
3. Condivisione tra partecipanti
4. Discussione guidata con il docente

Ulteriori informazioni

Sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni.

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 alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Possibilità di realizzare il corso direttamente in azienda.

Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

- Direttori Commerciali e Direttori Vendite
- Area Manager e responsabili di team vendita B2B
- Figure che gestiscono obiettivi di vendita annuali o trimestrali
- Chi si occupa di costruire, proporre o discutere budget e target

Durata

12 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.125,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

17/09/2025 09.00-13.00 - ONLINE

24/09/2025 09.00-13.00 - ONLINE

01/10/2025 09.00-13.00 - ONLINE



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