

Corso -

Budgeting & Reporting commerciale nel settore dei Beni Strumentali

Inquadramento logico/strategico utile all'elaborazione del budget commerciale

Obiettivi

Il corso di formazione intende fornire ai partecipanti un inquadramento logico/strategico per pervenire all'elaborazione del budget commerciale, strumenti pratici per pervenire all'elaborazione del budget commerciale e visibilità sull'utilizzo del reporting per controllare l'impatto delle attività commerciali sui risultati aziendali

Programma

3.1 Assessment aziendale per sviluppare il processo di budget

- Ciclo di Deming e finalità del budget
- Premesse (centri di responsabilità, sistemi di contabilità, sistemi informativi)
- Il budget come sistema di supporto alle decisioni
- Processi di negoziazione del budget

3.2 Budgeting

- Dal Business Plan al Budget commerciale
- Pratica commerciale
- Utilità ed eccessi
- Allineamento con la strategia

3.3 Reporting

- Pratica commerciale
- Affidabilità nel reporting
- CRM come supporto, evitando gli eccessi

Destinatari

- Direttori commerciali con esperienza che intendono affinare le proprie competenze
- Direttori commerciali di nuova nomina che intendono specializzarsi nel ruolo
- Tecnici commerciali/area manager che intendono prepararsi per un futuro passaggio di ruolo

Durata

12 ore

Quota di adesione:

800,00 € + IVA a persona per le aziende associate

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

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.

