Corso - 16/06/2022

Budgeting & Reporting commerciale nel settore dei Beni Strumentali

L'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

16/06/2022 09.00-13.00 - ONLINE
21/06/2022 09.00-13.00 - ONLINE
23/06/2022 09.00-13.00 - ONLINE