

BUDGET E SALES PLAN

ONLINE MASTERCLASS

DATE

21 e 28 febbraio 2022

ORARIO

Dalle 14:30 alle 17:30

DURATA

6 ore

COSTO

€350 + iva per una persona

50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio commerciale, area manager

PREREQUISITI

Nessuno

ISCRIVITI
QUI



OBIETTIVI

Il percorso prevede un approfondimento specifico sul processo di budgetting nelle vendite per costruire una previsione delle stesse strutturata e ben definita in termini di risorse, obiettivi e impegno delle persone di vendita.

Un ulteriore approfondimento sarà poi dedicato allo sviluppo del sales plan, ovvero del piano delle vendite e della relativa mensilizzazione, in termini di previsione e di controllo periodico.

ARGOMENTI

1. IL BUDGET

- Logiche di budgetting: bottom up, top down e misto
- La definizione del portfolio
- Il budget per cliente/prodotto
- La percentuale di crescita
- Budget e forecast

2. IL SALES PLAN

- Definizione e costruzione del Sales Plan
- La mensilizzazione: logica e processo
- Definizione dei KPI's di Sales plan da monitorare
- Sistemi di controllo rolling del sales plan

MATERIALE NECESSARIO

Considerata la praticità del corso e l'obiettivo di un'applicazione in azienda, si consiglia ai partecipanti di dotarsi dei propri dati commerciali

- Elenco clienti anno 2019/2020
- Fatturato clienti/linee di prodotto 2019/2020
- Eventuale marginalità
- Eventuali volumi di vendita per cliente/linee di prodotto
- Costi del venduto (in % o valore)
- % incidenza costi diretti

I dati di cui sopra non saranno condivisi durante il corso e pertanto rimangono riservati al partecipante ed eventualmente alla docente



UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo - (+39) 02 80604 302

marika.petrillo@federlegnoarredo.it





DOCENTE

SILVIA CAMANNI

È amministratrice e fondatrice di Sil.ca Consulting, team di 12 consulenti con esperienza in vari settori aziendali ed esperta nel Business Mentor coaching, percorsi rivolti a figure di alto livello che vengono supportate con percorsi di coaching e percorsi di mentoring con esperti dello specifico ruolo che ricoprono.

Inoltre è coach e consulente aziendale con particolare esperienza nel Sales Coaching, dedicato alla rete vendita

<https://it.linkedin.com/in/silvia-camanni-6123aaa>

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo - (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

