

# BUDGET E SALES PLAN

**ONLINE MASTERCLASS** (2 MODULI DA 3H CIASCUNO)

## DATE

9,16 marzo 2023

## ORARIO

9:30 alle 12.30

## DURATA COMPLESSIVA

6 ore

## COSTO

350€+iva prima iscrizione

50% di sconto dalla seconda

## DESTINATARI

Ufficio Commerciale

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 e sistemi di controllo rolling

Considerata la praticità del corso, si consiglia ai partecipanti di dotarsi dei propri

Materiali commerciali. I dati non saranno condivisi durante il corso e pertanto

rimangono riservati

**DOCENTE\_ SILVIA CAMANNI**

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

## UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

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