

BUDGET E SALES PLAN

Online Masterclass

DATA

18, 21, 25 gennaio 2021

ORARIO

Dalle 9.00 alle 11.30

DURATA

7,5 ore

COSTO

€350 + iva per una persona
50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio commerciale, area
manager

PREREQUISITI

Nessuno

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 di proprio PC e di 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 in plenaria e pertanto rimangono riservati al partecipante ed eventualmente alla docente



MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione
(+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>

MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione
(+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

