

# BUDGET E SALES PLAN

## ONLINE MASTERCLASS

### DATE

6, 13 Luglio 2021

### ORARIO

Dalle 9:00 alle 12:00

### 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

