

# BUDGET E SALES PLAN

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

---

**DATE**

11, 18 ottobre 2022

**ORARIO**

9.30-12.30

**DURATA COMPLESSIVA**

6 ore

**COSTO**

350€+iva prima iscrizione

50% di sconto dalla seconda

**DESTINATARI**

Ufficio Commerciale

**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>**



**Iscriviti  
qui**

**UFFICIO FORMAZIONE**

formazione@federlegnoarredo.it

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