

IL NUOVO LINGUAGGIO PER L'UFFICIO VENDITE: COME COLLOQUIARE CON L'AMMINISTRAZIONE

OBIETTIVI

Il margine delle Aziende non si genera più solo a tavolino. Il ruolo dei Venditori sta diventando sempre più importante, sia all'atto della selezione dei Clienti sia nel momento in cui seguono il prodotto/servizio venduto, soprattutto se frutto di un'opera su commessa. Il corso mira a fornire ai Venditori sia gli strumenti terminologici necessari per colloquiare con l'ufficio amministrativo, sia gli strumenti tecnici per conoscere come agire per favorire il miglioramento della marginalità aziendale e la riduzione degli oneri finanziari.

DESTINATARI

Ufficio commerciale.

CONTENUTI

- Il Venditore: cosa sapere per interpretare il ruolo in questo nuovo contesto economico
- Acquisiamo la terminologia per colloquiare con l'ufficio amministrativo:
 - Margine, Ebit, Ebitda, Mol, redditività, Ros, Roi, CCN, Flussi finanziari, Liquidità
 - Costi fissi, Costi variabili
 - Oneri finanziari, Impatto fiscale
 - Rotazione del capitale, del magazzino, dei crediti
 - Conto Economico, Stato Patrimoniale
- La rilevanza del ruolo del Venditore a valle della vendita, anche nell'ipotesi di opere su commessa

DOCENTE

Roberto Aprile - Dottore Commercialista e Revisore Legale presso lo STUDIO APRILE in Ravenna e Docente a contratto. Docente presso le Università di Bologna, Ferrara e Bergamo, si occupa di consulenza aziendale sulle tematiche di Bilancio, Programmazione e Controllo di gestione, Risk Management. Ha redatto numerose pubblicazioni e svolge attività di convegnistica a livello nazionale ed internazionale.

DURATA E ORARI

7 ore

SEDI E DATE

PIACENZA, 21 giugno

PARMA, 10 luglio

REGGIO EMILIA, 3 maggio

MODENA, 24 gennaio

RAVENNA, 3 ottobre

RIMINI, 16 luglio

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5