

PIANIFICAZIONE E SVILUPPO COMMERCIALE, TECNICHE DI FORECASTING E SOSTENIBILITÀ

OBIETTIVI

La pianificazione commerciale è un processo complesso ed articolato che va molto al di là della semplice stesura del budget annuale. Il corso illustra come effettuare un'analisi dei mercati e della propria offerta commerciale, allo scopo di programmare in modo efficace le azioni di marketing, prevedere in modo accurato le vendite, controllarne costi ed efficacia mentre si svolgono.

DESTINATARI

Aziende manifatturiere, commerciali, di servizio. Top & Middle Management di aziende della logistica.

CONTENUTI

- Analisi del mercato
- Definizione della strategia commerciale
- Pianificazione delle attività di vendita
- Progettazione e stesura del Budget di vendita
- Metodologie di previsioni di vendita (forecasting)
- Indici KPI di misura delle prestazioni

DOCENTE

Silvio Marzo – Lunga esperienza professionale come dirigente d'azienda, amministratore delegato ed infine imprenditore, ha sviluppato competenze ed esperienze nella riorganizzazione dei processi, strategie di sviluppo, attività commerciali e di vendita.

DURATA

14 ore

SEDI E DATE

PIACENZA, 18 e 25 ottobre

REGGIO EMILIA, 4 e 9 novembre

RAVENNA, 21 e 24 giugno

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5