

EXCEL PER L'AREA COMMERCIALE

OBIETTIVI

La competitività di un'impresa dipende dalle capacità di elaborare scelte efficaci sulle priorità di business e sul posizionamento distintivo rispetto ai concorrenti. L'obiettivo è comprendere le dinamiche commerciali presenti all'interno della propria azienda e del proprio mercato e capire come usare questa leva per migliorare le proprie performance. Fornire ai partecipanti spunti circa le potenzialità gestionali di Excel per quanto riguarda il monitoraggio delle chiavi di performance commerciali per conoscere appieno il proprio mercato ed incrementare il posizionamento competitivo.

DESTINATARI

Responsabili Commerciali, Addetti Ufficio Commerciali.

CONTENUTI

- Il controllo della rete di vendita: gli indicatori quantitativi e gli indici di produttività
- La definizione delle variabili critiche ai fini del controllo delle performance di vendita
- Logiche e creazione di un cruscotto commerciale con MS Excel
- La pianificazione aziendale e le vendite
- Relazione fra forecast e budget annuale
- Le analisi di scostamento

DOCENTE

Fabio Bononcini - esperto in tematiche legate alla Gestione Aziendale, si occupa di gestire come Team Leader i progetti legati alle aree Marketing & Commerciale, Acquisti & Produzione ed Organizzazione Aziendale per l'ottimizzazione del Costing.

DURATA E ORARI

8 ore

numero 97

SEDI E DATE

PARMA, 22 e 29 marzo

MODENA, 25 febbraio

RAVENNA, 2 e 9 luglio

CESENA, 22 e 29 novembre

RIMINI, 7 e 14 febbraio

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

300,00 € + IVA az. associate

360,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5