



Unione europea
Fondo sociale europeo



Operazioni approvate dalla Regione Emilia-Romagna con DGR n. 1336/2019 del 29/07/2019 e cofinanziate dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020

Rif. PA 2019-11706/RER – “ER SMART FOOD: formare per innovare il Sistema Agroalimentare dell'Emilia-Romagna”

Rif. PA 2019-11707/RER – “ER SMART MECH: formare per innovare il Sistema della Meccanica, Meccatronica e Motoristica dell'Emilia-Romagna”

Rif. PA 2019-11708/RER – “ER SMART FASHION: formare per innovare il Sistema Tessile e Moda dell'Emilia-Romagna”

Rif. PA 2019-11709/RER – “ER SMART HEALTH & WELLNESS: formare per innovare il Sistema Salute e Benessere dell'Emilia-Romagna”

Rif. PA 2019-11710/RER – “ER SMART HOME: formare per innovare il Sistema Casa/Arredo dell'Emilia-Romagna”

approvate con DGR n. 1336/2019 del 29/07/2019 co-finanziate dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna

EXCEL PER L'AREA COMMERCIALE

Trasformare i dati di oggi nelle informazioni di domani

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. Al termine i partecipanti saranno in grado di creare una personale analisi commerciale, il proprio set di KPI per monitorare costantemente i risultati e proiettarli in avanti.

Destinatari

Imprenditori e figure chiave di imprese aventi sede legale o unità locale in Regione Emilia-Romagna e liberi professionisti.

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
- Il controllo e l'analisi dei principali driver commerciali
- Logiche e creazione di un cruscotto commerciale con MS Excel
- La valutazione della concorrenza
- La previsione delle vendite
- Il reporting commerciale
- Relazione fra forecast e budget annuale
- Le analisi di scostamento

Docente

Fabio Bononcini, esperto in consulenza direzionale nell'ambito Commerciale e Marketing con particolare riferimento ai temi legati all'analisi delle performance commerciali, definizione del budget di area e monitoraggio obiettivi, forecast aziendale, analisi del mercato e definizione del potenziale.

Requisiti di partecipazione

La partecipazione è soggetta alla normativa degli aiuti di stato quindi possono partecipare solo imprese che rientrano nei criteri della disciplina comunitaria UE 1407/13 (De minimis). I percorsi saranno realizzati solo a fronte del raggiungimento di un numero minimo di 8 partecipanti, provenienti da aziende appartenenti alla stessa filiera e dimensione (Piccola, Media o Grande). In caso le adesioni ricevute lo rendano possibile, saranno attivate ulteriori edizioni con relativo calendario.

Attestato rilasciato

Attestato di frequenza

Durata

24 ore

Calendario

Giovedì 7 maggio 14.00-18.00
Giovedì 14 maggio 14.00-18.00
Martedì 19 maggio 9.00-13.00
Giovedì 28 maggio 14.00-18.00
Giovedì 4 giugno 14.00-18.00
Giovedì 11 giugno 14.00-18.00

Sede

Il Sestante Romagna Srl, Via Barbiani 8/10, Ravenna

Informazioni e iscrizioni

La partecipazione è gratuita in quanto il corso è finanziato dalla Regione Emilia-Romagna e co-finanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020.

Per iscriversi è necessario inviare la scheda azienda e la visura camerale per le preventive verifiche da parte della referente.

Contatti

Elena Strocchi – 0544 210425
estrocchi@confindustriaromagna.it



SCHEDA DI MANIFESTAZIONE INTERESSE

Si prega di compilare in stampatello la seguente scheda e di inviarla via e-mail a:
estocchi@confindustriaromagna.it, allegando anche VISURA CAMERALE,
entro il 31 marzo 2020

DATI RELATIVI ALL'AZIENDA

Ragione Sociale _____

Indirizzo _____ CAP _____ Città _____ (_____)

Codice fiscale _____ P.Iva _____

Settore Attività (Cod. ATECO, importanza "P") DATO OBBLIGATORIO _____

N. dipendenti/ULA (ai sensi dell'All.1 del Regolamento UE 651/2014) _____

Dimensione **Piccola** **Media** **Grande**

Nominativo referente aziendale: _____ Telefono referente _____

E-mail referente _____

N° persone da formare _____ nel corso "EXCEL PER L'AREA COMMERCIALE
Trasformare i dati di oggi nelle informazioni di domani"

Specificare eventuali altri argomenti di interesse.
Le proposte saranno prese in esame per progettare i contenuti di dettaglio di altri corsi:

Luogo e data _____

Firma _____