

## Fondimpresa - Piano Formativo AVT/22/12II

“LE COMPETENZE TRASVERSALI E SPECIALISTICHE PER L’INNOVAZIONE ORGANIZZATIVA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE LOMBARDO-ORIENTALI”  
(Fondimpresa Avviso n. 4/2012 – II<sup>a</sup> scadenza)

### **ID 861965: IL PIANO DELLE VENDITE E LA COSTRUZIONE DEL BUDGET COMMERCIALE**

#### Significato e finalità:

Molte aziende non producono risultati soddisfacenti perché non elaborano piani operativi in linea con la strategia competitiva e/ o non prevedono l’esecuzione di coerenti programmi commerciali.

Il piano delle vendite è la concreta risposta alla domanda “**come pensiamo di operare profittevolmente nel nostro business**”; serve, quindi, ad impostare un sistema che, partendo dall’analisi dei ricavi e dei costi aziendali, consente alle organizzazioni aziendali di raggiungere i traguardi di vendita, regolarizzare i flussi di cassa e migliorare la redditività aziendale.

Il seminario si propone di fornire ai partecipanti sia l’inquadramento logico e sia gli strumenti pratici per pervenire all’elaborazione di un piano ragionato, condiviso e costruito con l’obiettivo di prendere consapevoli decisioni di vendita e di controllare l’impatto sui risultati aziendali delle operazioni commerciali indirizzate ai clienti.

L’approccio creativo proposto allinea i venditori alla strategia aziendale, infonde in loro crescita, energia ed entusiasmo e li spinge ad andare al di là dei loro compiti per operare con successo nel panorama competitivo.

#### **Obiettivi**

Fornire un modello di riferimento su come gestire e indirizzare le variabili rilevanti del processo di vendita, determinare il sistema degli obiettivi di vendita, la stima dei costi di vendita e le politiche commerciali.

Applicare efficacemente i programmi operativi per raggiungere gli obiettivi di vendita, scegliere quali azioni consentono il raggiungimento di questi traguardi, distribuirle nel tempo e definirne i responsabili.

Effettuare un’attenta analisi del portafoglio clienti, classificare e valorizzare la clientela attuale e potenziale, e attivare un piano di sviluppo delle nuove attività commerciali

Assicurarsi facili strumenti operativi per strutturare un efficace sistema di monitoraggio delle performance di vendita basato sull’analisi dei potenziali di vendita, la probabilità di successo di un’opportunità commerciale e il coinvolgimento dei venditori

#### Destinatari:

Direttori Commerciali, Responsabile vendite, Key account manager, Sales e Area Manager, dipendenti di aziende iscritte a Fondimpresa, aventi sede operativa in provincia di Mantova.

Non possono essere destinatari delle attività formative i titolari e amministratori d’impresa, dirigenti, apprendisti, lavoratori autonomi e liberi professionisti, interinali, prestatori di lavoro occasionale, lavoratori con contratto di collaborazione coordinata e continuativa e a progetto, dipendenti in CIG.

Programma e contenuti:

**Il piano delle vendite come strumento per collegare la dimensione commerciale e quella economica finanziaria**

Come costruire il piano delle vendite.

- Quali prodotti vendere e su quali mercati?
- A quali prezzi e condizioni ?
- A quale target di clientela e a che livello di servizio ?

Trasformare la conoscenza del territorio in patrimonio aziendale e cogliere tutte le opportunità offerte dal mercato

Quali programmi operativi includere nel piano per ottenere la soddisfazione al cliente, la crescita del reddito aziendale e il ritorno sugli investimenti commerciali

**Ottenere le assunzioni e le ipotesi di base per la costruzione del Budget commerciale**

Definire il contesto competitivo e lo scenario di mercato.

Definire la strategia clienti mediante l'analisi del portafoglio Clienti

Ottenere le previsioni di vendita e determinare gli obiettivi di vendita

**L'utilizzo dei programmi operativi per raggiungere i traguardi di vendita**

Applicare correttamente l'action plan: Che cosa fare ? Come e quando farlo ?, Chi lo deve fare?.

Dare nuova linfa vitale al business aziendale : il Contingency plan

Come gestire al meglio le opportunità di vendita con la pipeline commerciale

**Calcolare i budget dei costi commerciali connessi all'attività operativa**

Conoscere le variabili rilevanti del processo di vendita

Determinare gli obiettivi di vendita ( fatturato, margine, prezzi, mix prodotti...)

Stimare i costi di vendita relativi alle politiche commerciali

**Come migliorare la redditività del portafoglio clienti**

Integrare efficacemente le esigenze e le necessità del cliente all'interno del budget d'area

Come calcolare il budget dei costi commerciali per cliente

Come costruire il budget per cliente

**Come ottenere il controllo dei risultati delle attività commerciali**

Monitorare l'attività commerciale per zona prodotto e cliente

Come ottenere gli strumenti per controllare i fattori critici che impattano i risultati del business: le trotter matrix

Come misurare le performance dei venditori rispetto i KPI ed i piani operativi commerciali

Il metodo fortemente interattivo, la discussione di casi aziendale e le varie esercitazioni pratiche e di gruppo sugli strumenti illustrati consentirà di assimilare a fondo i contenuti e le metodologie illustrati, permettendo di acquisire strumenti di analisi concreti e facilmente applicabili a realtà operative appartenenti a differenti settori di mercato.

Durata del corso: 32 ore

Docente: DEMETRIO PRATICO'

## **CALENDARIO DEGLI INCONTRI**

Giovedì 9 ottobre 2014	dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 18.30
Giovedì 16 ottobre 2014	dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 18.30
Giovedì 23 ottobre 2014	dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 18.30
Giovedì 30 ottobre 2014	dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 18.30

*Sede:* centro formazione e servizi Confindustria Mantova, via Portazzolo 9, 46100 Mantova

NOTE: Si informa che **non** è possibile parcheggiare nel cortile interno; in alternativa si può usufruire dei parcheggi a pagamento siti in via Portazzolo, Piazza d'Arco e Piazza S. Giovanni.

Per iscriversi occorre compilare al più presto la modulistica prevista da Fondimpresa, da richiedere agli uffici del Centro Studi-Formazione di CONFINDUSTRIA Mantova:

1. SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE AL PIANO AVT/22/12II
2. SCHEDA AIUTI DI STATO FONDIMPRESA AVVISO 4/2012
3. FILE EXCEL DATI PARTECIPANTE
4. FILE EXCEL DATI AZIENDA

Per ogni informazione contattare: Dott.ssa Daniela Ferrari (tel. 0376/237211) o Dott.sa Angela Bianchini (tel. 0376/237202).