

WEBINAR

Il budget commerciale e il forecast delle vendite

Applicare le più efficaci tecniche statistiche per prevedere le vendite e redigere un budget commerciale realistico e ben strutturato.

www.granchiepartners.it/corsi/budget-commerciale-e-forecast-delle-vendite

In un mondo come l'attuale in cui i desideri dei Clienti cambiano continuamente e diventano sempre più personalizzati e l'azione della concorrenza è sempre più aggressiva, le tecniche tradizionali di previsione delle vendite stanno dimostrando sempre di più la loro inadeguatezza e inefficacia. Le tecniche statistiche e di budgeting approfondite nel corso forniscono ai partecipanti strumenti collaudati, robusti e affidabili per affrontare con maggiore sicurezza le future sfide commerciali dell'azienda.

A chi è rivolto questo corso

Questo webinar è rivolto a Direttori Commerciali, Responsabili Vendite, Area Manager, Responsabili di Funzione, Team Leader, Imprenditori, Consulenti e Liberi Professionisti.

Obiettivi del corso

- » Comprendere l'importanza del forecasting in mercati in continua evoluzione
- » Conoscere le principali tecniche di forecasting
- » Approfondire l'utilizzo delle serie storiche delle vendite aziendali e conoscerne le principali variabili
- » Esplorare le potenzialità di Excel© nella gestione delle serie storiche
- » Imparare ad analizzare le serie storiche delle vendite estraendone trend, cicli e stagionalità
- » Comprendere come "modellare" in modo differente i dati contenuti nelle serie storiche: medie mobili e il livellamento esponenziale
- » Analizzare le correlazioni nelle serie storiche con la regressione lineare multipla
- » Apprendere come redigere un budget commerciale realistico e ben strutturato
- » Evitare i principali errori che le aziende compiono nella redazione del budget commerciale



PROGRAMMA (3 sessioni)

- » Tecniche qualitative: quando e come usarle
- » Il Metodo dei 3 Punti
- » Le stime ponderate degli Stakeholder
- » Il metodo Shang (Valore Centrale)
- » Il metodo Delphi (Range Interquartile)
- » Tecniche quantitative: quando e come usarle
- » Il Livellamento Esponenziale: caratteristiche e modalità di utilizzo
- » Le Medie Mobili: quando e come utilizzarle
- » Le variabili nelle serie storiche
- » L'inserimento e la gestione delle serie storiche in Excel©
- » Gli indicatori statistici delle serie storiche delle vendite
- » Trend, cicli e stagionalità
- » La regressione lineare multipla: cosa è e quando usarla
- » La Decomposizione delle Serie Storiche: quando e come utilizzarla
- » La definizione e le finalità del Budget
- » Gli Oggetti di Costo
- » I Centri di Responsabilità
- » I Centri di Costo, Spesa, Ricavo e Profitto
- » Il processo di elaborazione del Budget e le sue finalità
- » Il Master Budget e i Budget Funzionali
- » L'importanza e le caratteristiche del Budget Commerciale
- » Il Budget delle Quantità Vendute e dei Ricavi: analisi dettagliata dei contenuti
- » Il Budget dei Costi Commerciali: Costi Variabili e Costi Fissi Diretti e Indiretti
- » Il Budget degli Investimenti Commerciali: la programmazione temporale e la verifica della fattibilità finanziaria
- » Il Monitoraggio dei risultati e la Variance Analysis
- » Il Recovery Plan: caratteristiche e finalità



GRANCHI & PARTNERS

Via Arnaboldi 10 – 20149 Milano

Tel: (+39) 02 3926 4565
Email: info@granchiepartners.it
Web: www.granchiepartners.it