



FOSSALIE MAURIGSRL

IL BUDGET DI VENDITA

PERCHE' FARE IL CORSO

un budget di vendita efficace permette di raggiungere questi risultati:

- definire gli investimenti da fare in produzione e all'interno dell'azienda
- Stabilire gli obiettivi di reddito il fatturato necessario per raggiungerli
- Stabilire gli obiettivi per i collaboratori commerciali
- Decidere come assegnare le risorse, il tempo dell'imprenditore e quello dei collaboratori e i soldi per raggiungere gli obiettivi
- Decidere il posizionamento dell'azienda e come monetizzare i benefici offerti ai clienti
- Motivare il personale a raggiungere i risultati assegnati
- Decidere come usare gli strumenti di marketing, calcolando il ROI di ogni investimento.
- Prendere il fatturato sotto la propria responsabilità e sotto la propria gestione.

A CHI E' RIVOLTO

Imprenditori , responsabili amministrativi, responsabili commerciali

OBIETTIVI

- Impare a definire le strategie di portafoglio, di mercato e di vendita
- Creare il funnel di vendita
- Imparare a Gestire la vendita ai clienti esistenti
- Capire come usare il posizionamento aziendale
- Impostare un piano di marketing
- Imparare a utilizzare gli strumenti di previsione
- Definire il budget di vendita per prodotto, per area, per agente
- Definire le modalità di controllo del budget
- Impostare un sistema premiante

CONTENUTI

1° GIORNATA

Perchè serve fare un budget. La strategia di mercato. Il CRM .il posizionamento. Il piano di marketing. La valutazione degli investimenti commerciali. La previsione delle vendite. La definizione degli obiettivi. La motivazione alla vendita. il budget di prodotto. Il budget per area geografica. Il budget per cliente.

Gli incentivi alla vendita

MODALITA' DIDATTICA

Verranno esaminati in aula budget aziendali e strumenti di previsione. Verranno fornite esercitazioni e strumenti operativi utilizzati dal docente nelle esperienze di consulenza aziendale