
BUDGET COMMERCIALE E PREVISIONI DI VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il budget delle vendite rientra nel budget aziendale ed è specificamente focalizzato a prevedere sia le vendite sia le spese commerciali in un determinato periodo di tempo successivo. Il processo di previsione vendite ha l'obiettivo di definire i volumi di vendita da condividere con l'intera Supply Chain basati su modellazione dello storico, trend di crescita, strategie commerciali future ed andamento del mercato.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

Il budget della funzione commerciale

- La determinazione del programma di vendita
- Finalità e vantaggi della determinazione di un programma di vendita
- Il processo di costruzione di un budget commerciale
- Il budget delle spese commerciali

Demand planning

- La pianificazione integrata aziendale
- Analisi delle serie storiche
- L'importanza delle previsioni
- Budget verso previsioni della domanda
- Il processo di demand planning

Le metodologie previsionali

- Introduzione alle metodologie previsionali
- I principali modelli di calcolo:
- Media mobile semplice e pesata
- Smorzamento esponenziale
- Indice di stagionalità
- Trend
- Winters

Il percorso prevede diverse esercitazioni pratiche su Excel.

DESTINATARI

Titolari, manager, responsabili operativi, responsabili commerciali, responsabili logistica, responsabili della pianificazione.

DOCENTE

Docente Faculty Assolombarda Servizi

Budget commerciale e previsioni di vendita

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Microsoft Excel nella versione aggiornata
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno lavorativo prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Aprile 2025

Durata: 8 ore

Scheduling:

14/04/2025 dalle 9:00 alle 13:00

16/04/2025 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 590.00 + IVA

Quota associato: € 490.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come Webinar