

CORSO FAD

Il budget commerciale: definirlo e raggiungerlo - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: lunedì 5 ottobre 2020

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

PREZZO: 244,00 € (200,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

Il corso sarà erogato in modalità formazione a distanza sincrona, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.

È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.

Sarà inviata prima di ogni lezione una mail con il link e il codice per partecipare al corso. Si prega gentilmente di inserire nella scheda di adesione la mail personale del partecipante al corso.

Il **budget commerciale** non rappresenta soltanto un sistema di pianificazione economica e di analisi finanziaria, ma è anche uno strumento tramite il quale **sondare il mercato**, analizzare le potenzialità aziendali e definire le strategie necessarie e la pianificazione delle attività mirate al raggiungimento degli obiettivi commerciali dell'azienda.

Il corso si propone di mettere a disposizione dei partecipanti strumenti pratici ed immediatamente applicabili per la **gestione del budget commerciale**.

Calendario corso: lunedì e mercoledì 5-7-12-14-19-21 ottobre 2020

Obiettivi del corso:

Il corso intende trasferire le competenze necessarie alla creazione e alla gestione del budget commerciale.

Argomenti trattati:

- Costruire e controllare il piano di marketing e il budget commerciale
 - La pianificazione
 - Il margine di contribuzione e la valutazione del prezzo minimo
 - La reportistica
 - Il controllo dei crediti
-

Il costo del corso, del valore di € 244,00 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Destinatari:

Dirigenti, responsabili commerciali, addetti marketing che vogliono acquisire e/o approfondire le competenze necessarie all'elaborazione e al monitoraggio del budget commerciale.