



## Accademia Manageriale Vendite La prima scuola di formazione commerciale è a Parma

Ti invita al corso di:

# BUDGET: Pianificare e organizzare gli obiettivi di Vendita

### Gli obiettivi



Trasferire il metodo di costruzione e applicazione degli obiettivi di vendita nel tempo, con riferimento sia alla parte economica (€); sia alla parte operativa (visite; preventivi; contratti; ordini di vendita; cross and up selling).

### I contenuti



- Introduzione al concetto di Budget: Obiettivo aziendale
- Tipologie di Budget: economico e operativo
- Come creare il Budget di gruppo: criteri e priorità in funzione della strategia aziendale e del settore di Mercato in cui opera l'azienda
- Il Budget del singolo venditore: come crearlo in funzione dei prodotti; del target; dell'area geografica
- Verifica e azioni di recupero sul Budget

### La metodologia



lezioni frontali ed interattive (con uso videocamera); esercitazioni pratiche individuali e di gruppo (case histories, simulazioni, role playing).

**Save the Date** 25 marzo

**Timing** 1 incontri da 8 ore

**Docente** Massimo De Sanctis – consulente senior attivazione reti di vendita

**Quota di partecipazione** € 190,00 + IVA per singolo partecipante

Sinapsi Lavorint.  
Il successo è a portata di mano.

[www.sinapsilavorint.it](http://www.sinapsilavorint.it)

Per informazioni:  
**David Finardi**  
e-mail: [dfinardi@lavorint.it](mailto:dfinardi@lavorint.it)

via emilia ovest, 42c - 43126 parma  
tel. 0521 774646 - 774641  
fax 0521 775267

