



Il budget delle vendite alla luce degli Adeguati Assetti

Come valutare se le previsioni fornite dai responsabili commerciali sono affidabili e aiutarli a impostare budget più idonei alla nuova normativa per proteggere il patrimonio aziendale e personale dei soci

Massimo 12 partecipanti

Il corso è fruibile in modalità live streaming

Comodamente seduto al tuo Pc, potrai partecipare alla diretta on line e interagire con il docente, come se fossi in aula

DOVE E QUANDO

CORSO ON LINE

- **Data:** 28 novembre 2024
 - **Ore:** 14-18
- **Data:** 4 dicembre 2024
 - **Ore:** 14-18

DURATA

8 ore

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Questo corso intensivo di 8 ore è progettato per fornire a amministrativi e contabili gli strumenti necessari per valutare criticamente il budget delle vendite, comprenderne l'affidabilità e utilizzarlo efficacemente nella preparazione del budget di tesoreria, elemento fondamentale degli Adeguati Assetti aziendali.

Il Codice della Crisi di impresa impone infatti di predisporre "Adeguati Assetti", prima di tutto il flusso di cassa previsto nei prossimi 12 mesi.

Il budget di tesoreria si basa proprio dal Budget delle vendite, elaborato dai commerciali. La qualità del Budget delle vendite determina dunque l'affidabilità e l'utilità del budget di cassa.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Comprendere l'importanza del budget delle vendite nel contesto degli adeguati assetti
- Acquisire competenze per valutare l'affidabilità e la realizzabilità del budget delle vendite
- Imparare a utilizzare il budget delle vendite come base per il budget di tesoreria
- Sviluppare capacità di analisi critica dei dati di vendita previsionali

PROGRAMMA DEL CORSO

- Introduzione agli adeguati assetti e al ruolo del budget
- Componenti chiave del budget delle vendite
- Relazione tra budget delle vendite e altri budget aziendali
- Tecniche di previsione delle vendite e loro affidabilità
- Analisi di coerenza tra budget delle vendite e dati storici
- Indicatori di performance per monitorare l'andamento delle vendite
- Dal Budget Vendite al Budget di Tesoreria
- Collegamento tra budget delle vendite e budget di tesoreria
- Impatto delle previsioni di vendita sulla liquidità aziendale
- Casi studio e esercitazioni pratiche
- Applicazione Pratica e Conclusioni
- Simulazione: Analisi critica di un budget vendite reale
- Discussione di gruppo e condivisione di best practices

- Riepilogo e Q&A

METODOLOGIA DIDATTICA

- Lezioni frontali interattive con presentazioni multimediali
- Esercitazioni pratiche e analisi di casi reali
- Discussioni di gruppo e brainstorming
- Simulazioni di scenari di vendita e analisi critica

MATERIALI DIDATTICI

- Slides e dispense riassuntive
- Modelli Excel per l'analisi del budget delle vendite
- Checklist per la valutazione dell'affidabilità del budget

DESTINATARI

Amministrativi, contabili e professionisti coinvolti nella gestione finanziaria e nella pianificazione aziendale.

PREREQUISITI

Conoscenze base di contabilità e familiarità con i concetti fondamentali di budgeting.

Il corso sarà tenuto da esperti in pianificazione finanziaria e controllo di gestione con esperienza pratica nella valutazione di budget delle vendite e nella preparazione di adeguati assetti aziendali.



LA DOCENTE

Cristina Mariani

Professore a contratto presso il Master di Primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicista, supporta le aziende in area commerciale (marketing, vendite, customer experience, business writing), oltre che per pricing e controllo del cash flow. Laureata con lode in Economia (Università Bocconi di Milano) con specializzazione Amministrazione e Controllo, imprenditrice per 15 anni, libera professionista dal 2005. Ha all'attivo numerose pubblicazioni: Direttore editoriale dal 2012 della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli, autrice del libro "Pricing: definire i prezzi".

in



IL DOCENTE

Alessandro Silva

Laurea in Economia, manager in multinazionali e ora consulente di direzione. Supporta gli imprenditori nello sviluppo e gestione delle imprese familiari e nell'eventuale passaggio generazionale. Ha maturato esperienze operative in aziende di diversi settori (Dentale, Sport&Sportswear, Calzature, Mobili, Gioielleria e orologeria, Moda, Ristorazione e food, Formazione professionale). Si è occupato dell'area commerciale (marketing e vendite), del controllo di gestione, delle tematiche di sviluppo delle risorse umane e della digitalizzazione dei processi aziendali.

in