

PROGRAMMA PERCORSI FORMATIVI SPECIFICI

Mod I Rete Vendita

“Come incrementare la redditività degli agenti rappresentanti”

L'obiettivo del seminario è quello di fornire i principali strumenti per migliorare la gestione delle relazioni con gli agenti rappresentanti ed incrementare la redditività.

In particolare verranno forniti gli strumenti operativi per :

- 1) Il reclutamento e la selezione;
- 2) La formazione, la motivazione e l'incentivazione;
- 3) La formulazione del budget: dal fatturato al margine di contribuzione;
- 4) La definizione degli strumenti di controllo.

Durata: 2 incontri

Lunedì 22/29 settembre 2008. Ore 18,00-21,00

Mod II

L'analisi della redditività e della liquidità dell'impresa commerciale (il negozio)

L'obiettivo del seminario è quello di fornire i principali strumenti per governare un'attività commerciale (negozio - ambulante) mediante un costante controllo della redditività-marginalità e della liquidità. In particolare verranno forniti gli strumenti operativi per:

- 1) Il pricing nell'impresa commerciale;
- 2) Il costo del venduto ed il calcolo del margine di contribuzione.

Durata: 1 incontro

Giovedì 9 ottobre 2008. Ore 18,00-21,00

Mod III

L'analisi della redditività e della liquidità dell'impresa artigianale di servizio

L'obiettivo del seminario è quello di fornire i principali strumenti per governare un'attività commerciale (negozio - ambulante) mediante un costante controllo della redditività marginalità e della liquidità.

Durata: 1 incontro

Mercoledì 15 ottobre 2008. Ore 18,00-21,00

Mod IV

La gestione del cantiere edile Il controllo della redditività e della liquidità del cantiere edile

Obiettivo del seminario è quello di fornire i principali strumenti per governare gli obiettivi di redditività e liquidità inerenti la gestione di un cantiere edile in particolare verranno forniti gli strumenti operativi per:

- 1) Definire la struttura di conto economico "necessaria" per pianificare e monitorare la redditività del cantiere;
- 2) Definire i contenitori di costo e le relative regole di imputazione al fine di controllarne i valori rispetto al budget e rispetto alle specifiche del cliente;
- 3) Analizzare il cantiere dal punto di vista del flusso di cassa generato;
- 4) Analizzare i flussi di cassa in funzione della variabile temporale, introducendo il concetto di Valore attuale netto del cantiere;
- 5) Proporre ed analizzare insieme un modello di simulazione dell'impatto delle differenti decisioni sulla redditività-liquidità di cantiere.

Durata: 2 incontri

*Giovedì 30 - ottobre / mercoledì 5 novembre 2008.
Ore 18,00-21,00*