

Il piano industriale, strumento di pianificazione strategica

Percorso formativo per sviluppare piano industriale, business plan, analisi di mercato, modello di business, piano marketing, proiezioni economico-finanziarie e misurazione delle performance.

L'analisi dei costi aziendali

Percorso formativo per analizzare costi aziendali, contabilità analitica, direct costing, full costing, margine di contribuzione, break even analysis, what if analysis e make or buy.

Pianificazione e controllo di gestione

Percorso formativo per sviluppare competenze di pianificazione strategica, controllo di gestione, analisi dei costi, budgeting, reporting e simulazione economico-finanziaria.

Le relazioni sindacali in azienda

Percorso formativo per comprendere relazioni sindacali, RSA, RSU, accordi sindacali, diritti dei rappresentanti, contenzioso disciplinare e gestione delle situazioni di crisi.

Gestione e sviluppo di una squadra di vendita vincente

Percorso formativo per sviluppare competenze di sales management, gestione rete vendita, piano di area, leadership commerciale, valutazione performance e motivazione dei venditori.

La definizione del prezzo e la marginalità prodotto/servizio

Percorso formativo per sviluppare politiche di pricing, analisi della marginalità, value based pricing, markup, gestione del prezzo e segmentazione della clientela.

Il piano di Marketing Digitale per l'azienda 4.0

Percorso formativo per costruire un piano di Marketing Digitale integrato, analizzando mercato, concorrenza, reputazione online, canali digitali, budget e risultati.

Marketing: dalla strategia al piano operativo. Strumenti e metodi

Percorso formativo per sviluppare marketing strategico, piano operativo multicanale, analisi di mercato, segmentazione, posizionamento, web strategy e comunicazione.

Sviluppo della collaborazione tra divisioni aziendali

Percorso formativo per sviluppare collaborazione interdivisionale, comunicazione interna, condivisione della vision aziendale, senso di appartenenza e lavoro tra funzioni.

Acquisire capacità per influenzare le decisioni

Percorso formativo per sviluppare comunicazione persuasiva, influenza nelle decisioni, leadership negoziale, gestione della pressione e riconoscimento delle tattiche manipolative.