



A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE  
Verona, 1° febbraio 2023

Prot. n. 21/23 – ARC/sb  
Circ. n. 21/FR/8 - 23

**CORSO DI FORMAZIONE  
PIANIFICAZIONE COMMERCIALE,  
ORGANIZZAZIONE DELLE VENDITE E DELLE RISORSE, TECNICHE DI FORECASTING**

*Essere vincenti sul Mercato è un processo che necessita di un'analisi dei mercati e della propria offerta, allo scopo di programmare in modo accurato le azioni commerciali e controllarne costi ed efficacia mentre si svolgono.*

**Programma:**

- Analisi del mercato
- Definizione della strategia commerciale
- Pianificazione delle attività di vendita
- Progettazione e stesura del Budget di vendita
- Metodologie di previsioni di vendita (forecasting)
- Indici KPI di misura delle prestazioni

**Relatore:**

Dr. Silvio Marzo, consulente e formatore aziendale

**Sede:**

**Apindustria Verona, via Albere 21 – Centro Palladio – Verona**

**Calendario:**

**Venerdì 10 e 17 febbraio 2023, con orario 9.00/13.00 (8 ore)**

**Quote d'iscrizione:**

associato € 180,00+iva  non associato € 230,00+iva

**Modalità di iscrizione:** [vai alla pagina di iscrizione](#)

**Si ricorda che la quota di adesione dovrà essere versata, dopo aver ricevuto la conferma di avvio corso, mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura.**

Distinti saluti.

Il Direttore  
Lorenzo Bossi

