

LAVORARE SU COMMESSA

VENDERE, LANCIARE, GESTIRE

CORSI DI FORMAZIONE SPECIFICI PER AZIENDE CHE LAVORANO SU COMMESSA

Le aziende che lavorano su commessa hanno esigenze particolari: il ciclo di vendita ha una durata temporale superiore; calcolare prezzi e margini è più difficile; una volta acquisito l'ordine e lanciata la commessa, è necessario tenere sotto controllo aspetti diversi e coordinare più funzioni, che devono collaborare in modo dinamico per reagire alle variabili del mercato, del cliente, e anche a quelle interne.

Ci sono passaggi delicati da gestire, come il trasferimento delle informazioni dalla funzione commerciale, che ha venduto, alla funzione acquisti che deve reperire i componenti (Handover).

Questo è un percorso su misura per aziende che lavorano in un certo senso "su misura": cioè su specifica richiesta del cliente.

DOCENTI

Cristina Mariani
Esperta di Pricing, Vendite,
Marketing

Patrizia Saviolo
Esperta di Finance e Controllo di
Gestione

Federica Dallanoce
Esperta di Acquisti e Supply
Chain

MODALITA':

Online

DURATA:

sessioni da 4 ore

NUMERO PARTECIPANTI:

Massimo 16

VENDERE

INDIVIDUARE, COMUNICARE, PARAGONARE IL VALORE

- Oltre la solita scheda tecnica: la tabellina CVB su 3 colonne - per esprimere al meglio Caratteristiche- Vantaggi del prodotto e i relativi Benefici per il cliente
- Chi apprezza il beneficio: ufficio acquisti, ufficio tecnico, utilizzatore? Interlocutori diversi, benefici diversi: la quarta colonna della CVB
- Le 4 categorie di benefici: efficacia, efficienza, sicurezza, sostenibilità
- Comunicare il valore: rappresentazioni grafiche della tabellina CVB per preparare le trattative commerciali
- Il prezzo del mio prodotto è davvero più alto della concorrenza? Come stimare le differenze tra prodotti comparabili grazie all'analisi Fishbein
- Prezzi e concorrenza: il valore economico totale (macchinario, ricambi, consumi, ecc.)
- La CVB comparativa (rispetto alla concorrenza)

DOCENTE: CRISTINA MARIANI

- Quanto vale davvero il mio prodotto?
- Come far capire il valore anche a chi non è un tecnico?
- Come rilevare i veri bisogni del cliente?
- Come capire le priorità del cliente?
- Come distinguersi dalla concorrenza aiutando il cliente a vedere e capire le vere differenze?

MODALITA':

Online

DURATA:

8 ore

NUMERO PARTECIPANTI:

Massimo 16

LANCIARE

IL PASSAGGIO DI CONSEGNE SALES/ACQUISTI

- Come gestire lo scambio di informazioni di progetto da Sales a Procurement, in modo chiaro, conciso e in forma accessibile con passaggi di consegna organizzati e ben strutturati
- L'importanza del timing; anticipare l'handover in fase di predefinizione per prevenire problematiche della fase di esecuzione
- Come svolgere un'analisi contrattuale per rilevare criticità, risolvere problemi realizzativi e programmare interventi di maintenance ad hoc
- Impostare note di consegna con informazioni formalizzate e non presunte: l'elenco delle tappe principali e dei futuri check point (comprese le riunioni di aggiornamento del team e dello stato), rapporti di stato di avanzamento (inclusi gli ultimi verbali della riunione del progetto), le preferenze del cliente, le attese, i vincoli e le criticità della fase esecutiva e di approvvigionamento.

DOCENTE: FEDERICA DALLANOCE

- Come assicurarsi che le richieste del cliente siano state accuratamente rilevate e trasferite?
- Quali checklist compilare subito dopo il lancio della commessa?
- Come evitare ritardi ed extracosti "da malintesi"?
- Come condividere le responsabilità esecutive?

MODALITA':

Online

DURATA:

8 ore

NUMERO PARTECIPANTI:

Massimo 16

LAVORARE SU COMMESSA

GESTIRE

DAL PROGETTO ALL'ANALISI DEI MARGINI

- Lavorazioni su commessa: una definizione non sempre scontata
- Una commessa è prima di tutto un progetto: come gestirlo?
- Il controllo di gestione nelle produzioni su commessa: aspetti pratici e casi di discussione
- Commesse e pricing: come impostare un preventivo
- Dal budget di commessa al budget aziendale
- L'analisi degli scostamenti: perchè le previsioni raramente si azzeccano con assoluta esattezza
- Le responsabilità organizzative del controllo di commessa: governare la complessità

DOCENTE: PATRIZIA SAVIOLO

- Come capire se una commessa è profittevole?
- Come gestire pagamenti e incassi per evitare "il rosso" in cassa?
- Come svolgere controlli di avanzamento per evitare le sorprese?
- Come tamponare le eventuali perdite di margine per salvaguardare la profittabilità?

MODALITA':

Online

DURATA:

8 ore

NUMERO PARTECIPANTI:

Massimo 16

DOCENTI

CRISTINA MARIANI

Professore a contratto presso il Master "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Consulente e docente, 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) nel 1987 con specializzazione Amministrazione e Controllo, imprenditrice per 15 anni, libera professionista dal 2005. Autrice di 7 libri tra cui "Pricing - Come gestire l'aumento dei prezzi" (2022). Giornalista e Direttore editoriale della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli.

FEDERICA DALLANOCE

VicePresidente ADACI (Associazione Italiana Acquisti e Supply Management). Dopo una Laurea in Economia Aziendale a Parma, a 25 anni entra nel Gruppo Fiat Industrial (CNH) e fin da subito assume responsabilità crescenti che le permettono, in appena 11 anni, di costruire un importante e brillante profilo nel Corporate Control. Quest'attività l'ha direttamente coinvolta nell'area Industrial Operations, in tutte le sue funzioni: oltre che nel Finance, dal Commerciale al Marketing. Membro del Consiglio Nazionale ADACI. Docente CUOA, collabora con Università di Padova e Bologna Business School.

PATRIZIA SAVIOLO

Docente e consulente di direzione, tra i suoi Clienti, startup e PMI. Patrizia collabora anche con BackToWork, piattaforma leader di crowdfunding, e si occupa di temi di finanza d'impresa, controllo e strategia. Ha una laurea con lode in Economia e Commercio conseguita presso l'università Statale di Torino ed è CFA Charterholder. E' Regular Member di CFA Society Italy. Ha al suo attivo svariate pubblicazioni sia in Italia che all'estero ed è coautrice di libri su temi di strategia e finanza.