

COME USARE I BILANCI NELLE CONTRATTAZIONI CON I CLIENTI E I FORNITORI

Data: venerdì 11 ottobre 2019

Sede: Federmanager Bologna - Ravenna – Via Merighi 1/3 Villanova di Castenaso (BO)

Orario: dalle 9.00 – 18.00

Per informazioni e iscrizioni: Sara Tirelli - Federmanager Bologna – Ravenna
tel. 051 0189909
sara.tirelli@federmanagerbo.it

OBIETTIVI

Nel B2B è fondamentale cogliere l'importanza che le condizioni economiche e finanziarie di clienti e fornitori hanno sul business aziendale. Clienti poco affidabili possono mettere a dura prova la sostenibilità finanziaria dell'impresa. Fornitori finanziariamente deboli possono compromettere la fluidità dei processi di approvvigionamento e di produzione, con effetti che si spingono a valle sino ai mercati di sbocco. Il corso è progettato per imprenditori, general manager, manager dell'area acquisti e dell'area commerciale delle PMI. Offre strumenti e approcci utili per comprendere i rischi associati al cliente e al fornitore e per capire come condurre al meglio la trattativa commerciale grazie alla comprensione delle caratteristiche finanziarie del cliente e del fornitore. Il corso ha l'obiettivo di rendere i concetti e i modelli sviluppati immediatamente applicabili all'impresa. Si fonda sull'elevata interattività con i partecipanti, sull'utilizzo di un linguaggio diretto e sulla presentazione di casi aziendali e situazioni tratte da realtà aziendali.

CONTENUTI

Usare i bilanci per conoscere meglio clienti e fornitori

- Come determinare il valore di un cliente e di un fornitore con gli indici di bilancio
- Usare gli indici di bilancio per conoscere il rischio dei clienti e dei fornitori
- Individuare le leve commerciali più efficaci grazie agli indici di bilancio e usare i bilanci di clienti e fornitori nelle contrattazioni aziendali
- Quanto si rischia con il credito commerciale e come selezionare i clienti affidabili
- Come individuare un fornitore che non ha prospettive finanziarie solide e può compromettere il flusso degli approvvigionamenti
- Come usare i bilanci dei clienti e dei fornitori per indirizzare la strategia commerciale e di Fornitura

DOCENTE: Giuseppe Marzo