

DEFINIRE UN BUSINESS PLAN

Obiettivi del corso:

Il corso si prefigge di far apprendere gli elementi fondamentali per un approccio spedito alla pianificazione commerciale e rendere operativi tutti i concetti, le strutture e gli schemi occorrenti alla pianificazione, sotto forma di un approccio per fasi alla preparazione del piano operativo.

Programma del corso:

Introduzione del business plan - Il processo logico del business plan - La società - Il settore di riferimento dell'impresa - L'ambiente competitivo - L'analisi dell'impresa - Prodotti e mercati - Segmenti di business - La strategia - I risultati economico-finanziari - L'analisi del settore - Le dimensioni del mercato - I trend del mercato - L'analisi del contesto competitivo - Il posizionamento dell'impresa - I concorrenti - I vantaggi competitivi - L'evoluzione del settore - L'intensità competitiva - Le proiezioni economico-finanziarie

Totale ore corso: 24