



Il Business Plan

CODICE PRODOTTO	DURATA
FO-TEC24	24 ore

DESCRIZIONE
<p>A chi è rivolto</p> <p>Addetti alle vendite e Marketing, Maitre, Vice Direttore, Responsabile Congressi</p>
<p>Descrizione</p> <p>L'impresarialità e la sua diffusione come fattore di sviluppo diventare imprenditori, il piano d'impresa, progetto di fattibilità, impostare un piano, l'idea e il mercato, la formula imprenditoriale, pianificazione marketing l'ambiente, settori e mercati di riferimento, analisi della domanda e dell'offerta, opportunità e minacce, punti di forza e debolezza, la ricerca di mercato, definizione dell'obiettivo e strategia, il marketing mix, il marketing dei servizi, controllo dei risultati, domande di controllo per la compilazione del piano di marketing, l'idea e l'organizzazione, analisi delle attività aziendali e dei suoi principali processi, individuazione del modello organizzativo, definizione dei ruoli, le forme giuridiche, le risorse economico-finanziarie, il capitale necessario per partire, le principali fonti di finanziamento, i capitali propri o esterni: come sceglierli e perchè, la valutazioni economiche, prevedere il fatturato minimo per partire, identificare i prodotti/servizi più redditizi: margine di contribuzione. Una scelta difficile: come calcolare il prezzo giusto di vendita, la previsione economico-finanziaria, lo stato patrimoniale, come prevedere e calcolare il futuro profitto: il conto economico, come si costruisce il bilancio di una nuova impresa Il bilancio classificato: struttura e contenuto informativo, il progetto d'impresa e le fonti di finanziamento, i finanziamenti, l'avvio del progetto L'idea di business diventa progetto d'impresa, la burocrazia: e i documenti da preparare.</p>
<p>Note</p> <p>Al termine del corso sarà rilasciata attestazione di frequenza</p>