

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

GESTIRE LE COMMESSE CON SUCCESSO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

In molte aziende, la gestione delle commesse genera ritardi, tensioni e scostamenti dai margini previsti, spesso a causa di una comunicazione inefficace tra le diverse fasi del processo, dalla vendita al post-vendita. Infatti, passaggi critici non coordinati portano a perdita di informazioni, confusione nelle responsabilità e insoddisfazione del cliente, con conseguenti aumenti dei costi. Questo corso offre strumenti pratici e strategie concrete per gestire le commesse con metodo, migliorando la collaborazione tra funzioni, ottimizzando le transizioni operative e garantendo efficienza, controllo e marginalità con un approccio completo per trasformare la gestione delle commesse in un vantaggio competitivo anziché in un rischio.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

1° Lezione – Dalla vendita alla presa in carico della commessa

- La commessa come progetto e sfida per l'azienda: perché ogni commessa è un'opportunità di crescita, ma an un rischio se non ben gestita.
- L'assunzione della commessa: il momento più delicato: come garantire un passaggio di consegne efficace tra a commerciale e gestione operativa.
- Come gestire i flussi organizzativi e di informazioni: strumenti e metodi per evitare dispersione di dat fraintendimenti tra le funzioni aziendali.
- Preventivi e consuntivi relativi alle commesse: come costruire stime attendibili e garantire il contr economico-finanziario.

2° Lezione – Dalla pianificazione all'esecuzione

- Il project management e il suo utilizzo operativo: applicare tecniche efficaci per una gestione pratica e realis delle commesse.
- Il controllo dei costi della commessa: monitorare gli scostamenti rispetto al budget iniziale e interver tempestivamente.
- Il controllo dei tempi della commessa: strumenti per garantire il rispetto delle scadenze e ridurre i ritardi.
  La gestione finanziaria della commessa per evitare sbilanci di cassa: come prevedere e gestire flussi di cass pagamenti.

3° *Lezione – Dall'esecuzione al monitoraggio e all'interazione con il cliente*

- L'analisi e la gestione degli imprevisti nello svolgimento della commessa: strategie per affrontare problemi se compromettere il progetto.
- Scostamenti, varianti e rapporti con il cliente: come gestire le modifiche senza perdere il controllo su costi e tem
- Strumenti di valutazione delle commesse in corso di esecuzione: metriche per misurare lo stato di avanzament la performance della commessa.

4° *Lezione – Dalla consegna al post-commessa*

- La fine della commessa e la sua gestione: come concludere il progetto in modo strutturato, capitalizzando esperienze per migliorare la gestione futura.
- Il passaggio al post-vendita e la fidelizzazione del cliente: trasformare la chiusura della commessa un'opportunità di sviluppo commerciale.
- Lezione appresa e miglioramento continuo: strumenti per analizzare l'andamento della commessa e migliora processi interni.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Creare in azienda una mentalità di progetto, finalizzata al conseguimento degli obiettivi della commessa e miglioramento della collaborazione tra le funzioni aziendali.
- Definire i migliori processi di gestione delle commesse, garantendo un controllo efficace per evitare sprechi, rita e scostamenti dai margini previsti.
- Gestire con successo il passaggio di consegne tra le diverse funzioni aziendali, assicurando continuità operat chiarezza nelle responsabilità e fluidità nei flussi di lavoro.
- Fornire ai capi commessa le competenze per portare a compimento gli obiettivi loro assegnati, ottimizzando riso e tempi.
- Applicare il project management in modo concreto e pratico, adattandolo alla realtà quotidiana dell'azienda facilitandone l'adozione da parte di tutti i team coinvolti.
- Difendere i margini e garantire il rispetto delle scadenze, trasformando le commesse in un'opportunità di cres anziché in una fonte di stress.

DESTINATARI

- Capi commessa e Project manager responsabili della gestione operativa delle commesse, e soggetti incaricat coordinare risorse, tempi e budget per il successo delle commesse.
- Operatori e Responsabili amministrativi e finanziari addetti al monitoraggio dei costi e alla redditività d commesse.
- Operatori e Responsabili commerciali che gestiscono le relazioni con i clienti e negoziano i termini d commesse.
- Imprenditori e dirigenti d'azienda interessati a implementare strategie efficaci per la gestione delle commesse.
- Operatori aziendali che partecipano attivamente ai gruppi di lavoro nell'ambito delle commesse.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)
Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Gestire le commesse con successo

Live Webinar

Edizione di: Gennaio 2027
Durata: 16 ore
Scheduling:
18/01/2027 dalle 14:00 alle 18:00
20/01/2027 dalle 14:00 alle 18:00
25/01/2027 dalle 14:00 alle 18:00
27/01/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 960.00 + IVA
Quota associato: € 800.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Aula Virtuale -