

COME MANTENERE LA ROTTA VERSO LA REDDITIVITA'

STANDARD

**Sede Commerciale Michelin****Milano**Dal cliente : [Prego contattarci](#)**1.00 giorno**

(8.00 h)

Posti min. : 4 persone**Posti max. : 10 persone****500.00 € costo / persona tasse****escluse**Dal cliente : [Prego contattarci](#)**LE PROSSIME SESSIONI**

E' interessato in questa formazione ? Contattaci per programmarla in una data di Sua scelta..

PERSONALE INTERESSATO

- Responsabili punti di vendita

OBIETTIVO

La formazione in oggetto ha due obiettivi primari:

1 - far conoscere e monitorare l'andamento economico del proprio punto di vendita;

2 - far comprendere l'incidenza dei costi e l'impatto degli sconti sulla redditività aziendale.

Si può disdire gratuitamente la partecipazione entro i 3 gg lavorativi precedenti alla data di erogazione della formazione in oggetto; successivamente verrà addebitata una penale pari al 40% della quota di partecipazione a persona, anche senza avvenuta erogazione.

La formazione si intende confermata SOLO a fronte della convocazione partecipanti a mezzo mail (da parte di noreply@michelin.com all'indirizzo fornito in fase di iscrizione) tra i 6 ed i 4 gg lavorativi precedenti alla data di erogazione della formazione in oggetto.**PROGRAMMA DELLA FORMAZIONE****LA CONOSCENZA**

- Quale indicatore occorre seguire durante l'anno, per capire se l'attività genera reddito positivo? Importanza del MOL.
- Quando si raggiunge il "Punto di Pareggio"? La copertura dei costi (Break Even).
- Cosa significa operare uno sconto al pezzo? Quanto incide sul risultato finale?

- Che cos'è il Ciclo monetario e l'influenza commerciale?