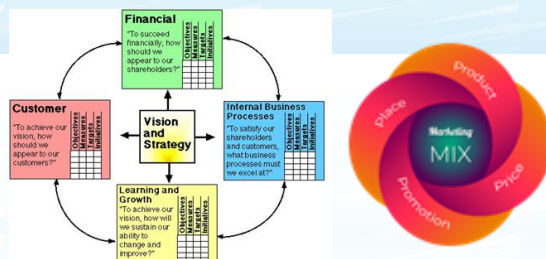


IL BUSINESS PLAN PER LE BANCHE



| Market Share | | | | | |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Sales budget | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Quantity | 106.743 | 109.944 | 113.503 | 117.472 | 121.911 |
| Value – Net Sales | 4.745.000 | 4.945.868 | 5.190.137 | 5.595.640 | 6.139.086 |
| Gross Margin | 35% | 37% | 38% | 40% | 42% |
| Average Selling Price | 44 | 45 | 46 | 48 | 50 |

DESTINATARI

Il corso, di taglio operativo ma con sistematico riferimento alle best practices, è rivolto anche a giovani laureati ma soprattutto ad imprenditori/trici e managers.

OBIETTIVI

Mettere in grado i partecipanti, o i loro collaboratori, di elaborare un business plan pensato per le banche utilizzando un file excel fornito da ECIPAR. Il modello si adatta sia ad imprese in funzionamento, sia a start up.

CONTENUTI

- primo modulo: il business plan by matrix: i migliori schemi di ragionamento per la lettura e lo sviluppo del business.
- secondo modulo: il business plan per chiedere un finanziamento bancario. Preparazione e presentazione di un caso aziendale di successo.

DOCENTE:

Fabrizio Gazzani: dirigente d'azienda dal 1992 e docente / formatore MBA in lingua inglese presso Università di Milano Bicocca dal 2000.

MODALITA' DEL CORSO: in Aula o WEBINAR. A pagamento effettuato verranno inviate le credenziali di accesso.

DURATA

Durata: 6 ore complessive previste su due incontri di tre ore ciascuno.

Calendario: 21/28 giugno pomeriggio 14-17

Il corso sarà attivato al raggiungimento di 5 iscrizioni.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per Associati CNA: € 100,00 + Iva

Per non Associati CNA: € 160,00 + Iva

Il pagamento dovrà essere effettuato con bonifico ad Ecipar Scrl: Codice IBAN: IT 75 I 02008 12824 000100121700.

