

Percorso

**PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E CONTROLLO DI GESTIONE
PER PRODOTTO, PROGETTO E CANALE - 2027**

Pianificazione commerciale in banca: modelli e strumenti operativi • 1 febbraio
Benchmarking, posizionamento competitivo e target setting • 15 febbraio
Controllo di gestione per prodotto, progetto, canale • 26 febbraio
Monitoraggio rete e gestione portafogli gestori • 9 marzo

[Aula virtuale](#)

1° MODULO • 1 febbraio (10.00 | 16.00)

PIANIFICAZIONE COMMERCIALE IN BANCA: MODELLI E STRUMENTI OPERATIVI**I MODELLI DI PORTAFOGLIAZIONE DELLA CLIENTELA**

- l'efficienza dei modelli tradizionali
- le modalità di rendicontazione,
- i KPI
- la pianificazione operativa a partire dalla portafogliazione
- gli effetti ESG

L'EFFICIENZA DEL MODELLO DISTRIBUTIVO

- l'efficienza operativa
- l'efficienza commerciale

I MODELLI OPERATIVI DI PIANIFICAZIONE

- lo stato patrimoniale, il conto economico gestionale e i KPI commerciali: come integrarli
- i quattro quadranti della rendicontazione e della pianificazione

2° MODULO • 15 febbraio (10.00 | 16.00)

BENCHMARKING, POSIZIONAMENTO COMPETITIVO E TARGET SETTING**IL POSIZIONAMENTO A LIVELLO DI FILIALE**

- identificare il Peer Group di riferimento
- i livelli di aggregazione di perimetro
- la corretta costruzione della classifica

LE INFORMAZIONI DA UTILIZZARE

- la costruzione del set di dati necessario per un'analisi di posizionamento
- le fonti dati

IL MODELLO DI BUDGET COSTRUITO SUL MERCATO

- come definire un budget partendo dal mercato
- quali sono i punti di forza e di debolezza del modello



3° MODULO • 26 febbraio (10.00 | 16.00)

CONTROLLO DI GESTIONE PER PRODOTTO, PROGETTO, CANALE

IL CONTO ECONOMICO DI PRODOTTO

- la struttura della rendicontazione
- il concetto di somma delle parti

LA RENDICONTAZIONE PER CANALE

- il canale: una dimensione di analisi complessa
- le tipologie di canale: acquisizione, distribuzione, gestione
- i modelli funzionali di rendicontazione nel controllo di gestione

LA PROGETTUALITÀ COME DIMENSIONE DI ANALISI

- il progetto diviene centro di profitto
- la rendicontazione nel controllo di gestione

LA COERENZA INTEGRATA CON IL REPORTING DELLE DIMENSIONI DI ANALISI

- il reporting multidimensionale: quello reale

4° MODULO • 9 marzo (10.00 | 16.00)

MONITORAGGIO RETE E GESTIONE PORTAFOGLI GESTORI

LA FILIALE COME UNITÀ OPERATIVA DI BUSINESS

- i bisogni informativi
- le attese degli operatori di filiali
- i kpi necessari

IL REPORTING OPERATIVO

- le tipologie
- modalità di creazione del reporting
- come conciliare efficienza di produzione e bisogni della filiale

IL REPORTING PER LA PIANIFICAZIONE OPERATIVA DI RETE

- le chiavi della pianificazione operativa
- i KPI principali

IL REPORTING OPERATIVO DI RETE COME STRUMENTO DI PEOPLE MANAGEMENT

- la motivazione passa dal reporting
- capire per realizzare
- quando i sistemi di incentivazione funzionano