



PERCORSI SPECIALISTICI

IL CONTROLLO DI GESTIONE PER RECUPERARE E INCREMENTARE LA REDDITIVITÀ AZIENDALE

Con la collaborazione scientifica di



ANNO FORMATIVO
2017-2018



BOLOGNA
FIRENZE
MILANO
VICENZA



CITTÀ E DATE

BOLOGNA

Zanhotel Europa
Via C. Boldrini, 11

23 gennaio 2018

06 febbraio 2018

21 febbraio 2018

MILANO

Doria Grand Hotel
Viale Andrea Doria, 22

17 gennaio 2018

31 gennaio 2018

13 febbraio 2018

FIRENZE

Hotel Londra
Via Jacopo da Diacceto, 16/20

24 gennaio 2018

07 febbraio 2018

19 febbraio 2018

VICENZA

Hotel Tiepolo
Viale San Lazzaro, 110

22 gennaio 2018

05 febbraio 2018

20 febbraio 2018

ORARIO

Mattina 9:00 - 13:00 | **Pomeriggio** 14:00 - 18:00

PRESENTAZIONE

Il Percorso vuole offrire al commercialista gli strumenti per superare la sua tradizionale funzione nella consulenza offerta alle imprese spesso limitata alla fase di analisi dei dati di bilancio e dei costi (misurazione e calcolo).

L'obiettivo è di sviluppare le competenze necessarie affinché il suo intervento possa aiutare le imprese ad essere più competitive individuando le strategie necessarie per generare valore. Il Master si focalizza su come progettare e realizzare azioni di gestione ed ottimizzazione dei costi coerenti alla strategia ed esigenze aziendali.

Dopo un'illustrazione generale delle logiche e degli strumenti di analisi, gestione ed ottimizzazione dei costi, il master illustra le modalità di come ottimizzare tutti i processi aziendali. I concetti di contabilità dei costi verranno rianalizzati in un'ottica strategica attraverso un'analisi effettuata in un contesto più strategico per aumentare il vantaggio competitivo e per definire un piano strategico ed operativo finalizzato al miglioramento delle performance aziendali. I principali obiettivi sono:

- Analizzare le performance dell'azienda coerentemente con il mercato di riferimento per **individuare dove e come recuperare redditività**;
- Analizzare i costi attuali e prospettici per la **creazione di un sistema di gestione**;
- Definire un piano operativo rivolto alla **ottimizzazione di tutti i costi aziendali**.

I PLUS

- Il Percorso ha un approccio estremamente pratico e concreto, verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti
- Gli strumenti presentati sono di applicabilità immediata
- Alla fine del corso sarà definito un percorso per tradurre in autonomia un piano operativo concreto

DOCENTI

FRANCESCO CALÌ

Managing Director di Valeo In

MARCO CORDIGNANO

Responsabile Area Cost Management
Valeo In

PROGRAMMA

1° GIORNATA

L'ANALISI DI BILANCIO E LA CONTABILITÀ ANALITICA

MATTINA

L'analisi di bilancio: valutazione delle performance aziendali (B.5.18 – C.4.2)

- L'analisi Economica: indici di redditività
- L'analisi Patrimoniale: indici di solidità patrimoniale
- L'analisi Finanziaria: indici finanziari
- Analizzare criticamente i risultati per identificare le azioni di miglioramento operative e strategiche

Reporting e valutazione delle performance (B.2.15 – C.3.5)

- Le nuove metodologie di controlling: dai sistemi di reporting alla balanced scorecard come cruscotto quadro per il governo dell'azienda
- Gli indicatori per la valutazione delle performances aziendali: dall'analisi per indici di bilancio ai KPI (Key Performance Indicators)
- Valutazione, gestione e miglioramento delle performance

POMERIGGIO

La contabilità analitica: determinazione del costo dei prodotti (B.2.7 – C.3.1)

- Gli obiettivi della contabilità analitica
- L'implementazione e lo sviluppo del progetto
- Centri di costo e centri di ricavo
- Centri di spesa e centri di profitto
- Le configurazioni di costo: dal costo primo variabile al costo pieno aziendale
- Selezionare il sistema di contabilità analitica più adeguato
- Dai sistemi di costing tradizionali ai sistemi di Activity Based Costing

2° GIORNATA

LA VALUTAZIONE DELLE PERFORMANCE DI COSTO, L'ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO E IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

MATTINA

Il sistema di cost management: finalità e strumenti (B.2.13 – C.3.3)

- Rilevare i costi: collegare la contabilità analitica con la contabilità generale
- Aggregare e classificare i costi: il sistema di contabilità per centri di costo e centri di responsabilità
- I centri di costo come base per le scelte di gestione corrente, strategica ed organizzativa

La gestione strategica del valore dell'azienda (B.5.9 – C.4.1)

- La catena di valore aziendale e l'analisi dei Fattori Critici di Successo
- L'analisi di mercato ed il posizionamento strategico
- Analisi dei gap competitivi e definizione delle azioni di miglioramento del posizionamento competitivo
- La gestione per obiettivi (MBO): allineare la strategia all'azione

POMERIGGIO

Creare valore attraverso la leva dei costi (B.2.8 – C.3.3)

- Determinare il posizionamento competitivo dei costi
- Il concetto di determinazione di costo
- L'azienda come sistema di attività e le relazioni costo-valore
- Il piano triennale per l'anticorruzione e le misure di prevenzione della corruzione

Target costing e strategie di product pricing (B.2.8 – C.3.3)

- Definire i costi di prodotto per orientare la politica commerciale
- Target Costing
- Analisi della marginalità del mix di prodotti / linee di prodotti
- Determinare il prezzo di vendita e le strategie di pricing sul mercato

PROGRAMMA

3ª GIORNATA

IL BUDGET, LE DECISIONI DI GESTIONE OPERATIVA E IL PIANO INDUSTRIALE

MATTINA

I sistemi di budgeting (B.2.6 – C.3.3)

- I sistemi di budgeting e la definizione degli obiettivi
- Progettare e implementare un sistema di budget:
 - budget operativi ed economici (vendite, produzione, acquisti, personale, costi generali)
 - budget degli investimenti e budget finanziario
- Controllare l'andamento con il budget: l'analisi degli scostamenti per centri di ricavo e centri di costo

POMERIGGIO

L'analisi dei costi a supporto delle decisioni di gestione operativa (B.2.9 – C.3.1)

- Determinare il costo per valutare la redditività dei prodotti e dei clienti e ridefinire la politica di pricing
- Il margine di contribuzione come segnale della posizione competitiva
- La Break-Even Analysis e il suo utilizzo a fini decisionali
- Le analisi make or buy: produrre internamente o acquistare
- Le principali tecniche di valutazione d'investimento: periodo di payback, net present value, internal rate of return e indice di redditività

Definire il piano industriale (B.2.6 – C.3.3)

- Obiettivi del piano industriale
- Definire la strategia
- Il modello economico a sostegno
- L'Action Plan

INFORMAZIONI GENERALI



MATERIALE DIDATTICO

Ai partecipanti verranno messe a disposizione, **in formato elettronico**, 3 dispense elaborate dai docenti del percorso. Il materiale sarà inoltre scaricabile dal sito internet www.eutekneformazione.it (area **Materiale didattico**).

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

QUOTA ORDINARIA

€ 550,00 + IVA

QUOTA RISERVATA AGLI ABBONATI AL SISTEMA INTEGRATO EUTEKNE

€ 450,00 + IVA

È previsto uno sconto del 10% a partire dal secondo iscritto appartenente allo stesso studio professionale (stessi dati di fatturazione).



Il Percorso è accreditato da Fondoprofessioni e dà diritto, per gli Studi aderenti a Fondoprofessioni, **al rimborso del 70% sulla quota di partecipazione** di ogni dipendente iscritto. Per informazioni, contattare Eutekne Formazione Dipendenti al numero 011 5628970.

MODALITÀ D'ISCRIZIONE – Le iscrizioni dovranno essere effettuate sul sito www.eutekneformazione.it, area Percorsi specialistici.

DISDETTE – Eventuali disdette, motivate da causa di forza maggiore, saranno accettate se pervenute **entro i 10 giorni lavorativi** antecedenti la prima giornata del Master, tramite mail all'indirizzo formazione@eutekne.it oppure tramite fax al numero 011 5627604. In caso contrario verrà trattenuta o richiesta l'intera quota di partecipazione e inviato, previa richiesta scritta, il materiale didattico dedicato agli incontri

CONDIZIONI – L'organizzazione si riserva la possibilità di annullare gli eventi qualora il numero degli iscritti non ne garantisca il buon esito. Ogni variazione verrà comunicata tempestivamente per iscritto. In caso di cancellazione, la responsabilità di Eutekne SpA si intende limitata al solo rimborso della quota di iscrizione, se già correttamente incassata.

CREDITI FORMATIVI

La frequentazione del percorso consentirà ai partecipanti la maturazione di 1 CFP a fronte di ogni ora di partecipazione, fino ad un **massimo di 24 CFP**.

IN OMAGGIO AI PARTECIPANTI

- ASSISTENZA E CONSULENZA POST-AULA**

Durante la durata del Percorso sarà possibile interloquire telefonicamente con i relatori ed inoltre, oltre ai quesiti in aula, il partecipante avrà la possibilità di porre 1 quesito in formascritta. Sarà elaborato dai docenti 1 parere entro 10 giorni lavorativi.

