

Full immersion

IL NUOVO COMMERCIALISTA

Dalla contabilità alla consulenza per l'imprenditore

***E' stata avviata la pratica di accreditamento dell'incontro all'CNDECEC;
l'integrale partecipazione permette la maturazione di 16 crediti***

Roma, 6 e 7 aprile 2017

presso Best Western Hotel Universo - Via Principe Amedeo 5/B

Presentazione *I commercialisti oggi sono in bilico tra grandi minacce: l'attività abusiva, l'automatizzazione della contabilità, l'esternalizzazione spinta, la guerra dei prezzi e altrettanto significative opportunità: la consulenza direzionale all'impresa e la partecipazione alla definizione e controllo degli obiettivi. Nessuno meglio del commercialista, **figura da sempre tra le più vicine all'imprenditore**, può svolgere il ruolo di guida per l'azienda che si trova a dover permanere su un mercato ad alti tassi di instabilità ed ha necessità di un piano d'azione per non perdere di vista i propri obiettivi e la propria rotta.*

*Il commercialista, riposti per un attimo i panni del "fiscalista contabile" (senza nulla togliere a tale nobile attività), può con pieno diritto indossare i panni del facilitatore e acceleratore nel percorso che porterà l'imprenditore, partendo dall'analisi della propria realtà, a definire con chiarezza i propri **obiettivi aziendali e a dotarsi di un sistema di controllo e gestione aziendale in grado di assicurarne il perseguimento e pieno raggiungimento.***

*Il corso con un taglio pratico ricco di esemplificazioni, avrà quale obiettivo quello di **introdurre i partecipanti alle tecniche di definizione degli obiettivi, alla costruzione di una mappa strategica, alle tecniche per analizzare i dati ed ottenere gli indicatori necessari a completare il quadro di controllo aziendale.***

I partecipanti potranno applicare fin da subito le tecniche apprese e poter offrire ai propri clienti un servizio ad altissimo valore aggiunto: mettendoli in grado di poter racchiudere in un solo strumento tutto ciò che è importante per loro rendendo più rapida sia la consultazione che le conseguenti azioni.

Per gli esempi del corso verranno utilizzati i software: Controllazienda, Elaborazienda e Visio365 che saranno forniti ai partecipanti.

Il corso è limitato ad UN NUMERO RISTRETTO DI PARTECIPANTI per garantire un elevato grado di approfondimento e una proficua interazione con il relatore.

Programma

1 GIORNATA: TRADURRE LA STRATEGIA IN AZIONE

Ore 9.00-13.00 - Il commercialista nella strategia dell'imprenditore

1. Un corso per seguire e non subire il "corso degli eventi"
2. Introduzione e cenni storici: un approccio "nuovo" ai problemi aziendali
3. La balanced scorecard come la risposta al bisogno di consulenza
4. Aiutare l'imprenditore nel disegnare strategia: la mappa strategica
5. I tipi di indicatore e i target: puntuali, progressivi, inversi, incrementali ...

Ore 13.00-14.00 Pausa

Ore 14.00-18.00 - Le prospettive del controllo

6. Prospettiva finanziaria: indicatori e tecniche per ricavarli (il bilancio periodico, l'analisi finanziaria e della bancabilità, le principali analisi di fatturato e di marginalità)
7. Prospettiva della clientela (individuare i clienti chiave, clienti vecchi e nuovi, misurare la soddisfazione del cliente...)
8. Prospettiva dei processi (mappare i processi, il ruolo della qualità, indicatori di processo, cenni alla lean organization)
9. Prospettiva dell'innovazione e miglioramento continuo (misurare il clima, la conoscenza dell'azienda, cenni al project management applicato alla gestione aziendale)
10. Domande e richieste di approfondimento sugli argomenti trattati

Ore 18.15-20.15: *Facoltativo incontro, su appuntamento, con il relatore per approfondimento e presentazione di casi personali*

2 GIORNATA: DALLA TEORIA ALLA PRATICA

Ore 9.00-13.00

1. Lavoro a gruppi: simulazione di un caso aziendale
2. La parola agli imprenditori: un caso reale (*testimonianza della Dott.ssa Valeria Colombo CEO di Colombo S.r.l.*)
3. Programmare le azioni
4. Controllare il piano
5. La comunicazione, la condivisione e l'allineamento

Ore 13.00-14.00 Pausa

Ore 14.00-18.00 - Cominciare dai nostri studi

6. L'analisi del contesto
7. Mission, Vision e motto dello Studio
8. La mappa strategica di uno Studio professionale: le quattro prospettive
9. Esempi di indicatori per lo studio professionale e tecniche per ricavarle

Relatore

ALESSANDRO MATTAVELLI

Dottore Commercialista Iscritto ODCEC di Milano. Ha acquisito un'approfondita esperienza nell'accompagnare l'impresa e l'imprenditore in tutte le fasi del ciclo di vita aziendale: dalla nascita (assistenza allo start up), allo sviluppo (business plan e budget), ai "matrimoni" e alleanze (JV, Fusioni e acquisizioni) e talvolta alla chiusura (assistenza alle imprese in crisi e piani di ristrutturazione aziendale). Settori di competenza: Controllo di gestione - Business plan - Analisi di Bilancio - Ristrutturazione del debito bancario - Analisi e ottimizzazione della Finanza di impresa - Formazione alle imprese - Mediazione Civile - Assistenza all'impresa in crisi - Balanced Score Card

Quota iscrizione

OPZIONE 1: SOLO CORSO

Euro 630,00 + iva offerta lancio euro 595 euro + iva

Per gli iscritti all'ODCEC di Roma: euro 595 euro + iva

Per gli abbonati a Commercialista Telematico: euro 585 + iva

Per chi si iscrive almeno 15 giorni prima dell'iniziativa: *ulteriore sconto del 10%*

OPZIONE 2: CORSO + SOFTWARE

Euro 930,00 + iva in offerta lancio euro 895 + iva

Per gli iscritti all'ODCEC di Milano: euro 895 euro + iva

Per gli abbonati a Commercialista Telematico: euro 885 + iva

Per chi si iscrive almeno 15 giorni prima dell'iniziativa: *ulteriore sconto del 10%*

La quota dell'opzione 2 comprende:

Software avente valore commerciale di € 500,00

ControllAzienda: per realizzare la Balanced Scorecard dall'analisi del contesto alla rendicontazione delle performance (Valore commerciale € 250,00)

ElaborAzienda: per analizzare la dimensione economica e finanziaria (Valore commerciale € 75,00)

Visio365: per tenere sotto controllo i parametri economici-patrimoniali e finanziari tutto l'anno integrato con rendiconto finanziario OIC10 (Valore commerciale € 175,00)

LE ISCRIZIONI POSSONO ESSERE EFFETTUATE SUL SITO
www.commercialistatelematico.com/ecommerce/eventi.html

In collaborazione con

