



Amministrazione, finanza e fisco

Strategia e gestione: apprendere per crescere

Il pacchetto formativo si struttura in 4 moduli tematici e coinvolge gli asset dell'organizzazione aziendale: dal reperimento delle risorse finanziarie con la finanza alternativa, alla contabilità analitica e controllo di gestione, dalle strategie commerciali che implicano una comunicazione multicanale alla gestione del credito ed alla risoluzione dei contenziosi tramite i nuovi strumenti di Adr.

Interventi formativi pragmatici e risolutivi delle più frequenti problematiche aziendali.



Amministrazione, finanza e fisco

Strategia e gestione: apprendere per crescere

| | |
|---------------------|---|
| INFORMAZIONI | <p>Inizio/fine: 28 settembre, 5, 12, 19 ottobre 2020</p> <p>Formula: 4 giornate da 4 ore</p> <p>Orario: 14.00-18.00</p> <p>Luogo: Confindustria Firenze - via Valfonda 9</p> |
| COSTI | <p>Per i soci: Percorso completo 640,00 €+iva Singolo modulo 200,00 € + iva</p> <p>Per i non soci : Percorso completo 800,00 €+iva Singolo modulo 250,00 € + iva</p> |
| DESTINATARI | <p>Imprenditori Dirigenti, Responsabili di Area di aziende di prodotti e servizi Lavoratori con competenze senior che si occupano di gestione aziendale.</p> |
| DOCENTI | <p>Cosimo Abbate - Assistente ricercatore nel Dipartimento di Economia, Management e Istituzioni Università degli Studi di Napoli (mod.1)</p> <p>Antonella Bianco - Consulente contabile amministrativo e docente di contabilità analitica e controllo di gestione (mod. 2)</p> <p>Antonello Matarazzo - Mediatore presso Organismo accreditato Ministero Giustizia . Relatore convegni “Maratona della Mediazione”. Direttore commerciale Aris srl. Docente Corso Mediazione e gestione del contenzioso presso UNIBO (mod. 4)</p> <p>Manila Micacchi - Docente Web Marketing presso Polimoda e Consulente marketing strategico e di prodotto (mod. 3)</p> <p>Francesco Scandale - Consulente senior presso Università telematica Giustino Fortunato e UniCamillus International Medical University. Condirettore Corso di alta formazione universitaria all’Università di Bologna Corso di alta formazione universitaria, mediazione civile e commerciale teoria e pratica. Owner Aris Srl. Presidente Ar Net. (mod. 2)</p> |
| CONTATTI | <p>Enea Vannucci - 055 2707233 - enea.vannucci@confindustriafirenze.it</p> |
| ALTRE INFO | <ul style="list-style-type: none">• Il percorso è finanziabile attraverso l’utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e Fondirigenti• Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione• Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione• Il percorso formativo può essere realizzato in forma “residenziale”• Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti |



Amministrazione, finanza e fisco

Strategia e gestione: apprendere per crescere

1° Modulo - **28 settembre 2020 ore 14.00-18.00**

Finanza alternativa al circuito bancario

Il Tema

Il corso approfondirà le conoscenze tecniche e finanziarie per la risoluzione delle crisi d'impresa, incluse le modalità di valutazione delle imprese e dei piani economico-finanziari. Per quanto riguarda la finanza mirata allo sviluppo dell'impresa, il corso intende invece delineare le possibili soluzioni per la raccolta di capitale di rischio o l'emissione di nuovi strumenti di debito.

Programma

Lo scenario economico internazionale

- La crisi dei mutui subprime nel 2006
- La crisi del debito sovrano europeo nel 2009
- La risposta del legislatore

Gli strumenti di finanza alternativa al circuito bancario

- La ricerca di risorse finanziarie
- Gli strumenti alternativi:
 - minibond
 - equity crowdfunding e lendind crowdfunding
 - invoice trading

I fondi europei ed Invitalia

- Una panoramica dei bandi attualmente attivi
- Le misure messe a disposizione da Invitalia
- Come individuare il bando più adatto alla tua realtà aziendale

Come accedere ai fondi

- Come scrivere un bando
- Redigere un business plan e compilare la domanda
- Le relazioni con le PP.AA. prima, durante e dopo l'erogazione del finanziamento



Amministrazione, finanza e fisco

Strategia e gestione: apprendere per crescere

2° Modulo - 5 ottobre 2020 ore 14.00-18.00

Contabilità analitica e controllo di gestione

Il Tema

Il corso offrirà gli strumenti utili per impostare correttamente ed efficacemente un sistema di controllo di gestione in azienda. I temi trattati nel corso di Controllo di Gestione copriranno la sfera contabile e analitica: dallo studio dei centri di costo, di ricavo, l'attribuzione dei costi, gli strumenti di rilevazione e contabilità generale, l'analisi di budget, proiezioni, e ribaltamenti, oltre che una sezione sulla reportistica.

Programma

La contabilità analitica

- La contabilità generale vs la contabilità analitica
- Gli obiettivi della contabilità analitica
- La classificazione dei costi
- Il centro di costo
- La commessa
- Redazione del bilancio
- Casi studio

Il controllo di gestione

- Redazione del budget
- Cashflow
- Rendiconti analitici
- Analisi degli scostamenti



Amministrazione, finanza e fisco

Strategia e gestione: apprendere per crescere

3° Modulo - 12 ottobre 2020 ore 14.00-18.00

Marketing Multicanale e produzione/gestione lead

Il Tema

Il marketing nell'era della digitalizzazione e della multicanalità è complesso ma offre, se ben gestito, enormi potenzialità. Il rischio è di comunicare alla propria Base Clienti in modo impersonale e spot: il corso ha la finalità di trasmettere in modo concreto ed immediatamente utilizzabile gli strumenti di produzione dei Lead, intesi come contatti potenziali clienti, e di gestione dei lead nella fase di pre - vendita come nella fase successiva di post - vendita alimentando un database caldo per mantenere relazioni durature e proficue: il processo vitale per l'azienda coinvolge vari ruoli interni e deve poggiare sull'utilizzo di strumenti informatici da manipolare con costanza e competenza.

Programma

I nuovi processi di acquisto

- Come è cambiato il cliente
- Il nuovo processo di acquisto
- Saper vendere non basta più: l'era della relazione
- Trend del marketing B2C e B2B

Gestire la multicanalità delle campagne marketing

- Definire i Target, gli obiettivi, i canali
- La pianificazione delle campagne
- Reporting e KPIs

Gli strumenti per la generazione dei lead

- Da prospect a cliente
- Gli strumenti del marketing multicanale per la generazione dei lead
- I canali tradizionali

Acquisizione e Gestione lead: da contatto a cliente

- Lead generation e lead management
- Canali di acquisizione: B2C e B2B a confronto
- Area Vendite e Lead Management
- Il Customer Database: conoscere per fidelizzare



Amministrazione, finanza e fisco

Strategia e gestione: apprendere per crescere

4° Modulo - 19 ottobre 2020 ore 14.00-18.00

Gestione integrata del credito e contenzioso tramite ADR

Il Tema

Il credito è un processo che deve funzionare perfettamente e che si sta evolvendo da un'attività di Recupero a una Strategia per la Prevenzione della morosità. Il corso è finalizzato ad offrire gli strumenti più adeguati per la Gestione Integrata del Credito a fianco delle imprese per migliorare la liquidità e salvaguardare i clienti prevenendo con un metodo certificato situazioni critiche.

Nel caso in cui l'azienda sia una delle parti di un contenzioso il corso fornirà gli strumenti per la gestione dello stesso in modo alternativo ai soliti percorsi giudiziari, economico e volto al mantenimento della relazione.

Programma

La gestione virtuosa del credito in azienda

- Le tipologie di credito aziendale
- La limitazione del rischio di credito attraverso la selezione e le procedure aziendali
- I benefici di una corretta gestione del credito

Gli strumenti

- Approccio giudiziale e stragiudiziale al credito
- Ottimizzazione dei rapporti commerciali e dei livelli di servizio (SLA)
- La digitalizzazione per la corretta gestione della tesoreria

Strumenti per la risoluzione dei contenziosi

- La redazione dei contratti :strategie preventive
- La risoluzione dei contenziosi tramite ADR : vantaggi
- Casi studio e prospettive future