

PIANO FORMATIVO 2021

EVENTO ACCREDITATO ODCEC TRANI



CONTROLLO DI GESTIONE DEFINIZIONI, FINALITÀ E STRUMENTI OPERATIVI PER LA CRESCITA PROFESSIONALE /corso base\

da Lunedì, 14 Dicembre 2020 - 11:00 / 13:00

DIRETTA STREAMING
sul canale YouTube della Fondazione ODCEC Trani

Direttore della Formazione: GIUSEPPE DI LIDDO

PRESENTAZIONE

I cambiamenti in atto nel contesto competitivo, che la pandemia del Covid-19 ha accelerato ulteriormente e resi ancora più incisivi, impongono alle imprese di rivedere i propri modelli di business per stabilire un modo nuovo, diverso e sostenibile per proseguire l'esperienza del mercato. Inevitabilmente, come commercialisti, dobbiamo rivedere anche il nostro modello organizzativo e gestionale, in modo che sia adeguato alla nuova visione ed al nuovo modo di fare impresa. Ecco, quindi, che gli imprenditori, chiamati a confrontarsi con gli effetti di un cambiamento repentino ed articolato, hanno nuove necessità e necessitano di essere supportati in modo differente rispetto al passato. Ecco le nuove opportunità per il business professionale. Il commercialista deve evolvere il proprio ruolo verso la figura del consulente aziendale, capace di leggere sempre di più e meglio la realtà aziendale, anche in ambiti diversi da quelli consueti, come quello del mercato e della organizzazione operativa.

È necessario, quindi, sviluppare conoscenze e competenze utili per progettare ed implementare il controllo di gestione nelle imprese, necessario per fornire all'imprenditore le informazioni migliori a supporto dei processi decisionali dell'azienda, per assicurarne continuità operativa e redditività.

Il percorso formativo proposto è di livello base, utile per l'acquisizione di:

CONOSCENZE relative a:

- ruolo del commercialista rispetto alle nuove esigenze delle imprese e nuove opportunità professionali
- nuove esigenze delle imprese nelle attività di gestione, conseguenti ai cambiamenti di scenario
- obiettivi e caratteristiche di un efficace sistema di controllo di gestione contestualizzato nelle tipiche realtà gestite dagli studi professionali del territorio (pmi, artigiani, commercio, servizi, ...)
- riclassificazione del bilancio, funzionali a migliorare la capacità di comprendere i fatti della gestione e supportare ogni progetto di sviluppo dell'impresa
- modalità e strumenti per riclassificare costi e ricavi per fini decisionali presenti e prospettici
- elementi di forecasting e budgeting per definire il futuro dell'attività, valutandone la sostenibilità
- obiettivi e modalità di organizzare un sistema di reporting, funzionale alle decisioni dell'imprenditore

COMPETENZE relative a:

- riconoscere le opportunità professionali derivanti dai cambiamenti in atto
- riconoscere le esigenze di cambiamento delle imprese nelle diverse aree di gestione
- progettare un sistema di controllo di gestione semplice ma adeguato a supportare i processi di valutazione e decisione per lo sviluppo d'impresa
- utilizzare strumenti strutturati per riclassificare il bilancio ed evidenziare le informazioni economiche, patrimoniali e finanziarie utili per le decisioni
- utilizzare strumenti strutturati per svolgere un'efficace valutazione dei ricavi e dei costi che caratterizzano la gestione aziendale, unita alla elaborazione delle marginalità realizzate
- strutturare ed utilizzare strumenti di previsione per disegnare e verificare piani di sviluppo futuri
- definire un adeguato ed efficace sistema di reporting aziendale.

PROGRAMMA DEI LAVORI

SECONDA PARTE (2021)

Lun 11-01	Dinamica finanziaria: analisi dei flussi e rendiconto	A.TORCHETTI Dottore Commercialista
Mer 13-01	LA RICLASSIFICAZIONE DEL CONTO ECONOMICO CON EXCEL: schemi operativi per impresa commerciale	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Lun 18-01	LA RICLASSIFICAZIONE DEL CONTO ECONOMICO CON EXCEL: schemi operativi per imprese di produzione e servizi	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Lun 25-01	Analisi delle vendite – ABC Pareto (tridimensionale) – Il margine di contribuzione ed il ricarico – il margine di contribuzione cumulativo	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Mer 27-01	I centri di ricavo - ASA - Teoria del Prezzo RICLASSIFICAZIONE E ANALISI DEI COSTI PER DIVERSI TIPI D'IMPRESA	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Lun 01-02	Piano dei conti e tipologia di costi - esempi	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Lun 08-02	Centri di costo - Configurazione del costo a fini decisionali - esempi STRUMENTI DI PREVISIONE E ANALISI DEGLI SCOSTAMENTI	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Mer 10-02	IL FORECAST: obiettivi, schemi operativi, esempi	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Lun 15-02	IL BUDGET: obiettivi e schemi operativi – caso impresa commerciale	G. DI LIDDO Project Manager A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Mer 17-02	IL BUDGET: casi imprese produzione e servizi	A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Lun 22-02	IL REPORTING: obiettivi e schemi operativi – caso imprese commerciali	G. DI LIDDO Project Manager A. DI PIERRO Dottore Commercialista
Mer 24-02	IL REPORTING: caso imprese di produzione e di servizi	A. DI PIERRO Dottore Commercialista

NB. Tutte le lezioni si svolgeranno dalle ore 11:00 alle ore 13:00.

MODALITÀ D'ISCRIZIONE E QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per partecipare al 1° webinar 2021 dell'11-01-2020 è sufficiente utilizzare il seguente link: <https://youtu.be/P01Kmavk03k>

La PARTECIPAZIONE E' GRATUITA.

REFERENTI: Giuseppe DI LIDDO – Direttore della Formazione / Valeria TANGARO – Referente della Segreteria.

CREDITI FORMATIVI

La partecipazione al Convegno è valida ai fini della Formazione Professionale Continua con l'acquisizione di 1 credito formativo per ogni ora di effettiva presenza, fino al raggiungimento di n.ro 2 ore.

Per il riconoscimento dei crediti, a seguito delle nuove indicazioni ricevute dal CNDCEC per gli eventi webinar, è necessario utilizzare i links che saranno inseriti nella live chat del webinar (all'inizio, in itinere ed alla fine).