SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'EMILIA ROMAGNA

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELLE TRE VENEZIE

S.A.F. TOSCO LIGURE Scuola Alta Formazione Dottori Commercialisti

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELLA LOMBARDIA

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELLA SICILIA

SAF Piemonte • Valle d'Aosta
Scuola di Alta Formazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DEL SALENTO

Alta Formazione

CORSO

CONSULENZA DIREZIONALE PER LE PMI

STRUMENTI STRATEGICI, PIANI AZIENDALI E ADVISORY

AREA DI SPECIALIZZAZIONE
"Amministrazione e controllo delle imprese"

Online
DIRETTA + DIFFERITA

104 ore
Dal 27 ottobre 2026 al 12 ottobre 2027

SCUOLE DI ALTA FORMAZIONE CNDCEC

DESTINATARI, OBIETTIVI E STRUTTURA

Destinatari

Il corso è rivolto ai Commercialisti che intendono:

- affiancare imprenditori e management nei processi decisionali
- sviluppare servizi di consulenza direzionale e strategica
- supportare le PMI nella pianificazione, nella crescita e nella gestione del cambiamento
- integrare competenze economico-finanziarie, organizzative, tecnologiche e manageriali in un unico modello di consulenza

Obiettivi

Il corso fornisce **competenze**, **strumenti** e **metodologie** per sviluppare una **consulenza direzionale concreta e ad alto valore aggiunto**, aiutando il professionista ad ampliare i propri servizi, rafforzare il rapporto con i clienti e cogliere nuove opportunità di mercato.

Attraverso un percorso multidisciplinare e ricco di casi pratici e specifiche esercitazioni, i partecipanti acquisiranno un approccio integrato che combina strategia, controllo di gestione, finanza, organizzazione, innovazione e Intelligenza Artificiale per supportare le PMI nelle decisioni che ne determinano competitività e crescita.

Piattaforma e-learning SAF Emilia Romagna

Tutte le lezioni saranno erogate su piattaforma e-learning **accreditata dal CNDCEC** ai sensi dell'art. 3 del regolamento FPC in vigore.

Struttura

Il corso di Alta Formazione è organizzato con la **formula part-time**, le lezioni sono erogate in **modalità on-line**, prevedono anche la fruizione in differita, consentendo di conciliare la formazione con l'attività professionale.

IMPEGNO

8-12 ore al mese
104 ore di formazione

DURATA

13 mesi
Dal 27 ottobre 2026
al 12 ottobre 2027

CREDITI

Crediti FPC
Crediti per le materie obbligatorie
Crediti per Revisori
Possibilità di riporto di crediti eccedenti al triennio successivo

ATTESTATO FINALE

Rilasciato dal Consiglio Nazionale
80% frequenza obbligatoria

LEZIONI

Online in diretta e in differita

METODOLOGIA DIDATTICA

Active Learning

I partecipanti sono coinvolti nella **risoluzione di problemi e situazioni complesse** in un **confronto continuo** tra docenti e discenti volto a condividere le modalità di approccio alle problematiche della professione e favorire l'**acquisizione di nuove competenze**.

Didattica laboratoriale

Con l'approccio tipico del laboratorio, si prevede un apprendimento nel quale i partecipanti si appropriano delle conoscenze nel contesto del suo utilizzo.

I docenti guideranno i partecipanti nelle **applicazioni degli strumenti alle attività tipiche della consulenza direzionale attraverso casi, esemplificazioni, fogli di lavoro.**

Flessibilità

Le lezioni svolte in modalità a distanza prevedono anche la possibilità di usufruirne in **differita,** sia per il **recupero di eventuali lezioni** per le quali gli impegni professionali non consentono di seguire la diretta sia per rivedere eventuali passaggi nelle lezioni più complesse.

Questo consente una **maggiore flessibilità** e **personalizzazione dei tempi** da dedicare alla formazione.

DIDATTICA ONLINE QUALIFICATA

Facilità degli strumenti e assistenza continua

Le lezioni sono erogate con applicativi di **facile utilizzo e fin dalla prima lezione** i partecipanti sono in grado di partecipare attivamente sia con il video che con l'audio.
Inoltre per tutta la durata della lezione è presente un **tutor** in supporto di partecipanti e docenti.

Gruppi di discussione interattiva in tempo reale

Nelle esercitazioni di gruppo è possibile un confronto immediato su approcci e metodologie per individuare le **soluzioni più efficaci** e le **best practices** di immediata applicazione nell'attività professionale.

Opportunità di networking

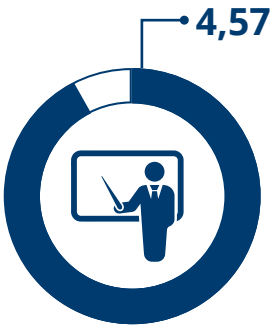
Anche nell'aula virtuale, **costruire relazioni con i colleghi** consente di avere dei punti di riferimento per lo sviluppo della propria attività professionale, anche dopo il corso.

Docenti qualificati per la didattica online

Preparati non solo dal punto di vista tecnico ma **costantemente coinvolti in iniziative di formazione sulle metodologie didattiche**, in particolare a distanza, per favorire il processo di **miglioramento continuo dell'esperienza formativa per i partecipanti**.

FEEDBACK CORSI CONCLUSI NEL 2025

Efficacia lezioni online
Scala valore da 1 a 5



Valutazione docenti
Scala valore da 1 a 5

Valutazione organizzazione complessiva del corso
Scala valore da 1 a 5

Staff e organizzazione
Scala valore da 1 a 5

FACULTY

COORDINAMENTO SCIENTIFICO

Anna Maria Fellegara
Professore ordinario di Economia aziendale e Prorettore Vicario Università Cattolica del Sacro Cuore. Dottore commercialista e Coordinatore del Comitato Scientifico SAF Emilia Romagna

Marco Fumagalli
Advisor e amministratore, già consulente Boston Consulting Group

Pier Luigi Marchini
Professore ordinario di Economia aziendale Università di Parma. Dottore commercialista e Componente Comitato Scientifico SAF Emilia Romagna

Giuseppe Marzo
Professore associato di Economia aziendale e Financial management Università di Ferrara. Dottore di Ricerca in Economia aziendale Università Ca' Foscari di Venezia. Socio fondatore di Edeos, Azioni innovative di management e formazione

COORDINAMENTO DIDATTICO

Giovanna Piccoli
Direttore SAF Emilia Romagna

Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

E' previsto l'intervento, nella prima lezione del corso o in una successiva, del ***Prof. Dott. Elbano de Nuccio, Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili*** *o di un suo delegato.*

CORPO DOCENTE

Carlo Bagnoli
Professore ordinario di Innovazione strategica Università Ca' Foscari di Venezia

Federico Beltrame
Professore associato di Finanza aziendale Università di Udine

David Bianconi
Dottore commercialista, certificato Microsoft MCSA per il BI Reporting. Professore a contratto per il laboratorio di Contabilità per la direzione Università di Perugia

Alessandro Bindoli
Dottore commercialista, Partner Deloitte & Touche Spa

Claudia Brembilla
Dottore commercialista, Director – Deloitte Audit&Assurance, Controls Assurance

Stefano Curzio
Dottore commercialista, Presidente CDA Tamata Srl, trust company professionale

Anna Maria Fellegara
Professore ordinario di Economia aziendale e Prorettore Vicario Università Cattolica del Sacro Cuore. Dottore commercialista e Coordinatore del Comitato Scientifico SAF Emilia Romagna

Marco Fumagalli
Advisor e amministratore, già consulente Boston Consulting Group

Stefano Gennari
Consulente, counselor professionista

Antonio Ghezzi
Professore ordinario di Strategy, Entrepreneurship e AI & Digital transformation Politecnico di Milano

Romina Guglielmetti
Socio Fondatore Studio Legale Starclex. Docente di Corporate governance e Corporate finance Università Luiss Guido Carli. Docente SDA Bocconi School of Management

Alberto Guiotto
Dottore commercialista, Socio Fondatore e responsabile del Dipartimento Advisory di AGFM

Pier Luigi Marchini
Professore ordinario di Economia aziendale Università di Parma. Dottore commercialista e Componente Comitato Scientifico SAF Emilia Romagna

Giuseppe Marzo
Professore associato di Economia aziendale e Financial management Università di Ferrara. Dottore di Ricerca in Economia aziendale Università Ca' Foscari di Venezia. Socio fondatore di Edeos, Azioni innovative di management e formazione

Francesco Nardini
Dottore commercialista, consulente direzionale Esperto di Microsoft Power Platform e del linguaggio Python applicato alla gestione dei dati ed all'intelligenza artificiale

Davide Pellegrini
Professore associato di Economia e gestione delle imprese e channel metrics Università di Parma

Sara Pelucchi
Dottore commercialista, Partner KC&A

Gaetana Rota
Dottore commercialista, Segretario AICEC e Of Counsel Studio legale tributario Santacroce

Alessandro Tullio
Dottore commercialista, esperto di controllo di gestione e consulenza direzionale con la business intelligence e l'intelligenza artificiale

PROGRAMMA

INTRODUZIONE AL CORSO

IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA ADVISOR: DALLA STRATEGIA ALL'ESECUZIONE

- Il ruolo del commercialista advisor: dalla strategia all'esecuzione
- L'evoluzione del ruolo del commercialista nella consulenza alle PMI
- Strategia, pianificazione e creazione di valore
- Il modello integrato Strategia – Finanza – Organizzazione
- Dalle decisioni strategiche all'implementazione operativa

METODO E APPROCCIO AL CLIENTE PER LA CONSULENZA DIREZIONALE

- Da consulente tecnico ad advisor strategico dell'imprenditore
- Le occasioni in cui nasce il bisogno di advisory strategica
- Il piano industriale come fulcro della relazione consulenziale
- Metodo commerciale e percorso di ingaggio con il cliente
- Casi ed esempi reali

ANALISI DEL BUSINESS E DELLE PERFORMANCE AZIENDALI

ANALISI DELLE PERFORMANCE E DEL MODELLO DI BUSINESS

- Lettura del business model e delle dinamiche di creazione del valore
- Riclassificazione gestionale e interpretazione dei dati aziendali
- KPI economici e operativi per il monitoraggio delle performance
- Analisi dei risultati e casi applicativi

MONITORAGGIO DEGLI EQUILIBRI AZIENDALI A SUPPORTO DELLE DECISIONI

- Gli indicatori chiave economico-finanziari e la sintesi degli equilibri aziendali
- L'equilibrio patrimoniale e il ciclo monetario
- L'equilibrio finanziario
- L'equilibrio economico
- Individuazione preventiva dei segnali di criticità

ANALISI FINANZIARIA E DIAGNOSI AZIENDALE

- Uno schema di sintesi per il monitoraggio degli equilibri aziendali
- L'analisi dei flussi finanziari
- L'analisi della capacità di rimborso
- La valutazione dei punti di forza e delle aree critiche dell'impresa
- Definizione delle azioni correttive e delle leve di miglioramento
- Analisi di casi aziendali

ANALISI DEL CONTESTO ESTERNO E DEL MERCATO

COMPRENDERE IL MERCATO PER SUPPORTARE LE SCELTE STRATEGICHE

- Mercati, segmenti e catena del valore
- Trend, opportunità e fattori di cambiamento
- Analisi delle fonti informative e dei dati di mercato
- Valutazione dell'attrattività del settore
- Applicazioni pratiche e casi aziendali

VALUTARE IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DELL'IMPRESA

- Analisi della concorrenza e dei modelli competitivi
- Benchmarking economico-finanziario e operativo
- Confronto con competitor e imprese comparabili
- Individuazione di punti di forza, criticità e opportunità
- Casi pratici e utilizzo in chiave consulenziale

POSIZIONAMENTO STRATEGICO E VANTAGGIO COMPETITIVO

POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DELL'AZIENDA RISPETTO AL MERCATO/CONCORRENTI

- Il vantaggio competitivo: cos'è, come si costruisce e come si misura
- Comprendere il mercato e i concorrenti rilevanti
- Strumenti efficaci per gestire il posizionamento
- Dal posizionamento competitivo alla creazione di valore: risorse dell'impresa e leve gestionali
- Esemplificazioni

GLI STRUMENTI PER LA CONSULENZA: DATA ANALYTICS, BUSINESS INTELLIGENCE E AI

STRUMENTI DIGITALI E INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER LA CONSULENZA DATA-DRIVEN

- Dal dato alla decisione: il ruolo del commercialista nella consulenza data-driven
- Soluzioni a confronto: software dedicati, Excel, Power BI e modelli organizzativi di supporto
- Costruzione e gestione dei modelli dati per analisi, controllo e benchmarking
- KPI, dashboard e strumenti di monitoraggio economico-finanziario
- Forecast, simulazioni e analisi What-if a supporto delle decisioni
- Intelligenza artificiale generativa applicata a Excel, Power BI e ai processi di analisi
- Governance dei dati, affidabilità degli output e responsabilità professionale

TRASFORMARE DATI E INFORMAZIONI IN VALORE PER L'IMPRESA

- Il dato come asset strategico per la consulenza direzionale
- Modelli e strumenti per l'analisi delle performance aziendali
- Business Intelligence a supporto del controllo di gestione
- Intelligenza Artificiale e nuove opportunità per il professionista
- Applicazioni operative per migliorare le decisioni aziendali
- Esperienze e casi pratici

LABORATORI DI ANALISI STRATEGICA

ESERCITAZIONE OPERATIVA - FOCUS ANALISI ESTERNA

- Analisi del contesto competitivo e dei trend di settore
- Valutazione dell'attrattività dei mercati e delle prospettive di sviluppo
- Benchmarking e confronto con i principali concorrenti
- Interpretazione dei risultati a supporto delle decisioni strategiche

ESERCITAZIONE OPERATIVA - FOCUS ANALISI INTERNA

- Analisi SWOT
- Valutazione del modello di business e dei fattori distintivi
- Performance economica rispetto ai concorrenti
- Posizionamento di mercato rispetto ai concorrenti (diagramma di Kano)
- Da attrattività e posizionamento di mercato a priorità di sviluppo

STRATEGIA DI OTTIMIZZAZIONE

MIGLIORARE LA PERFORMANCE AZIENDALE ATTRAVERSO LE LEVE OPERATIVE

- Operations e struttura dei costi
- Make or buy e strategie di acquisto
- Logistica e livello di servizio
- Gestione del capitale circolante
- Ottimizzazione di scorte, crediti e debiti commerciali

STRATEGIE DI CRESCITA E INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

LEVE DI GO-TO-MARKET PER GUIDARE LA CRESCITA AZIENDALE

- Il "go to market": push vs pull; la scelta dei canali di vendita e della strategia logistica
- Lo sviluppo dei canali di vendita: la funzione commerciale & marketing (il digital marketing) e il Sales management
- Supply Chain Management (partnership, reti d'impresa, outsourcing, joint ventures)

PIANIFICARE E GOVERNARE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Analisi e selezione dei mercati esteri
- Le strategie per l'internazionalizzazione
- Le forme di sviluppo imprenditoriale nei mercati esteri
- Il sistema delle dogane e dei trasporti
- Pagamenti e transazioni con l'estero
- Gli strumenti di finanza agevolata per l'export

GOVERNANCE E ORGANIZZAZIONE PER L'ESECUZIONE DELLA STRATEGIA

GOVERNANCE, ASSETTI E ORGANIZZAZIONE IN FUNZIONE DELLA STRATEGIA

- Disegnare la struttura societaria in funzione della strategia
- I tre livelli rilevanti della governance societaria: differenze e possibili sovrapposizioni
- Livello azionista: proprietà, obiettivi e dinamiche tra impresa e famiglia
- Livello amministratore: modelli di governance, CdA, deleghe e processi decisionali
- Livello manageriale (imprenditore): organizzazione, responsabilità e attuazione della strategia
- Persone, cultura aziendale e processi decisionali
- Organizzazione e crescita dell'impresa
- Il ruolo del commercialista nella progettazione degli assetti

DALLA GOVERNANCE AI RISULTATI: PROCESSI E SISTEMI DI CONTROLLO PER UN'AZIENDA EFFICACE ED EFFICIENTE

- Processi aziendali e leve di creazione del valore
- Ruoli, responsabilità e modello organizzativo a supporto della governance
- Sistemi di controllo interno e monitoraggio delle performance
- Efficienza operativa e allineamento tra processi e strategia
- Casi aziendali ed esempi di strumenti applicativi

PERSONE, PERFORMANCE E SVILUPPO ORGANIZZATIVO

- Gestione e valorizzazione delle risorse umane
- Sistemi di valutazione e incentivazione delle performance
- Benessere organizzativo e strumenti per attrarre e trattenere i talenti
- Organizzazione e sviluppo delle competenze a supporto della crescita
- Esperienze e casi pratic

INNOVAZIONE, DIGITALIZZAZIONE E TRASFORMAZIONE DELL'IMPRESA

- Le sfide per l'innovazione aziendale
- I principali trend che influenzano l'innovazione dei modelli di business
- Digital Innovation, Digital Strategy e Digital transformation
- Intelligenza artificiale e nuove opportunità per le PMI
- Implicazioni strategiche per imprenditori e advisor

LABORATORI DI CRESCITA, INNOVAZIONE, ORGANIZZAZIONE E PERFORMANCE

ESERCITAZIONE OPERATIVA- FOCUS PIANI DI CRESCITA

- Definizione dell'offerta
- Acquisizione e sviluppo di nuovi prodotti
- Modello distributivo e commerciale
- Implementazione di soluzioni CRM
- Internazionalizzazione
- Partnership strategiche

ESERCITAZIONE OPERATIVA - FOCUS OPERATIONS

- Indicatori di efficienza ed efficacia - economici e non
- Scelte di make or buy
- Ottimizzazione dei costi e della performance di acquisto
- Organizzazione della produzione (layout, macchine e personale)
- Riduzione del capitale circolante
- Efficientamento delle funzioni generali e amministrative

INNOVAZIONE STRATEGICA: STRUMENTI E METODOLOGIE PER ACCOMPAGNARE LA CRESCITA D'IMPRESA

- Evoluzione del concetto di innovazione e impatto sulla competitività aziendale
- Analisi della strategia e del modello di business attraverso strumenti visuali e dati aziendali
- Individuazione di opportunità di sviluppo e innovazione nella media impresa
- AI e tecnologie digitali a supporto delle decisioni strategiche
- Dimostrazione operativa di una piattaforma per l'analisi e l'innovazione strategica

PIANO INDUSTRIALE, SCENARI E VALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

COSTRUIRE IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO DELL'IMPRESA

- Il modello di pianificazione economico-finanziaria: i differenti approcci
- La differenza tra pianificazione finanziaria e analisi "What-if"
- Dall'analisi dei costi e delle uscite alla determinazione dei ricavi: il break even point finanziario
- Dalla previsione dei ricavi alla costruzione del conto economico e dello stato patrimoniale previsionale
- I principali parametri di previsione economica, patrimoniale e finanziaria

ANALISI PREVISIONALE E LOGICA "WHAT IF"

- La costruzione del bilancio previsionale simulato
- La logica "What If"
- Analisi degli impatti economici, patrimoniali e finanziari
- Simulazioni e analisi su casi aziendali

VALUTARE INVESTIMENTI E PROGETTI DI SVILUPPO

- Analisi delle opportunità di investimento
- Costruzione dei flussi previsionali e dei business case
- Metodi di valutazione economico-finanziaria
- Analisi di sensitività e misurazione del rischio
- Applicazioni pratiche e casi reali

PASSAGGI GENERAZIONALI: DALLA DIAGNOSI DELLA FAMIGLIA ALLA SCELTA DEGLI STRUMENTI CONSULENZIALI

- Il ruolo del commercialista advisor nella pianificazione del passaggio generazionale
- La diagnosi integrata di famiglia, patrimonio, impresa e governance
- Individuare criticità, conflitti e fattori di rischio nelle imprese familiari
- I principali scenari di successione e i criteri di scelta degli strumenti
- Holding, patto di famiglia, trust, donazione e diritti particolari: quando utilizzarli
- Caso pratico: dalla diagnosi alla costruzione del percorso di passaggio generazionale
- Analisi guidata di una soluzione integrata e confronto tra le alternative consulenziali

SOSTENIBILITÀ INTEGRATA NELLA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

LA SOSTENIBILITÀ COME COMPONENTE DEL PIANO INDUSTRIALE

- Oltre la compliance: creare valore attraverso la sostenibilità
- Integrazione dei fattori ESG nella strategia e nel modello di business
- Governance, organizzazione e responsabilità nella gestione della sostenibilità
- Misurazione degli impatti economici, finanziari e competitivi
- Il ruolo del commercialista nella consulenza ESG alle PMI
- Casi pratici e applicazioni aziendali

FOCUS SUI PRINCIPALI FATTORI ESG PER LE PMI

- Transizione ambientale e impatti sui modelli di business
- CBAM e Green Claims: rischi e opportunità per le imprese
- Capitale umano, trasparenza salariale e dimensione sociale
- Evoluzione normativa e implicazioni operative
- Analisi di casi aziendali

DALLA STRATEGIA AI RISULTATI: IMPLEMENTAZIONE E CAMBIAMENTO

REALIZZARE E MONITORARE IL PIANO STRATEGICO

- Definizione delle priorità e delle iniziative di sviluppo
- Pianificazione, governance e monitoraggio dell'esecuzione
- KPI e sistemi di controllo per la verifica dei risultati
- Gestione degli scostamenti e aggiornamento del piano
- Casi pratici e applicazioni operative

GOVERNARE LA TRASFORMAZIONE DELL'IMPRESA

- Gestione dei percorsi di turnaround e rilancio aziendale
- Coinvolgimento delle persone e superamento delle resistenze
- Modelli e strumenti di change management
- Esperienze e casi aziendali

LEZIONE DI CHIUSURA DEL CORSO

- Il commercialista advisor tra strategia, numeri e organizzazione
- Confronto su strumenti, opportunità e casi professionali
- Considerazioni finali e prospettive di sviluppo della professione

CALENDARIO

Il corso ha una durata di 104 ore complessive e sono previste 8-12 ore di lezione al mese dal 27 ottobre 2026 al 12 ottobre 2027.

Modalità didattica: per tutto il corso le lezioni verranno erogate in modalità online, con la possibilità di seguire le lezioni anche in differita su piattaforma e-learning SAF Emilia Romagna, accreditata dal Consiglio Nazionale.
Anche le lezioni in differita consentono di maturare i relativi crediti formativi.

Orario delle lezioni online: sono previste sessioni di n. 4 ore ad esclusione di qualche lezione ove la sessione ha durata di n.2 ore.

Il calendario del corso potrebbe subire modifiche che verranno comunicate appena note ai partecipanti.

OTTOBRE 2026
Martedì 27 (h 14 – 18)

NOVEMBRE 2026
Martedì 10 (h 9 – 13)
Venerdì 20 (h 9 – 13)

DICEMBRE 2026
Venerdì 4 (h 9 – 13)
Venerdì 11 (h 9 – 13)

GENNAIO 2027
Martedì 12 (h 14 – 18)
Giovedì 21 (h 14 – 18)

FEBBRAIO 2027
Martedì 2 (h 9 – 13)
Giovedì 11 (h 9 – 13)
Martedì 23 (h 14 – 18)

MARZO 2027
Giovedì 4 (h 9 – 13)
Giovedì 11 (h 9 – 13)
Mercoledì 24 (h 9 – 13)

APRILE 2027
Martedì 6 (h 9 – 13)
Giovedì 15 (h 9 – 13)

MAGGIO 2027
Martedì 4 (h 14 – 18)
Giovedì 13 (h 14 – 16)
Mercoledì 26 (h 9 – 13)

GIUGNO 2027
Mercoledì 9 (h 9 – 13)
Martedì 22 (h 14 – 18)

LUGLIO 2027
Martedì 6 (h 9 – 13)
Martedì 13 (h 9 – 13)

SETTEMBRE 2027
Giovedì 9 (h 14 – 18)
Giovedì 16 (h 14 – 18)
Giovedì 23 (h 14 – 18)

OTTOBRE 2027
Martedì 5 (h 9 – 13)
Martedì 12 (h 14 – 16)

MATERIALE DIDATTICO

I materiali e i documenti predisposti dai docenti sono disponibili nella piattaforma e-learning SAF Emilia Romagna fino a sei mesi dopo la fine del corso.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Gli iscritti che completeranno il corso, frequentando almeno l'80% delle ore, riceveranno un attestato di partecipazione dal CNDCEC.
SAF Emilia Romagna pubblicherà sul proprio sito una sezione con i nomi dei partecipanti che hanno ottenuto l'attestato finale.

CREDITI FORMATIVI

IL REGOLAMENTO FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA

Si segnala che la partecipazione al corso SAF, in base al regolamento FPC in vigore, prevede delle importanti agevolazioni per i partecipanti ai corsi SAF.

FREQUENZA DEL CORSO SUPERIORE ALL'80% DELLE ORE

Riportabilita' dei crediti in due trienni

I crediti formativi acquisiti mediante la partecipazione ai corsi di alta formazione realizzati dalle SAF **possono essere utilizzati per l'assolvimento dell'obbligo formativo di due trienni consecutivi** (Art. 5 comma 4 Regolamento FPC).

Nel caso in cui nel primo triennio la partecipazione ai corsi di alta formazione realizzati dalle SAF consenta di acquisire un numero di crediti formativi maggiore di quelli necessari all'assolvimento del relativo obbligo formativo, i crediti eccedenti potranno essere utilizzati per l'assolvimento dell'obbligo formativo del triennio successivo. Nel caso in cui il corso/modulo realizzato dalla SAF si sviluppi su due trienni formativi, nel primo triennio saranno attribuiti solo i crediti formativi relativi al numero di ore di corso/ modulo effettivamente svolte nello stesso triennio.

FREQUENZA DEL CORSO INFERIORE ALL'80% DELLE ORE

Qualora la partecipazione al corso sia inferiore all'80% delle ore si applicano le disposizioni dei commi 2 e 3 ed i crediti formativi acquisiti mediante la partecipazione ai corsi di alta formazione realizzati dalle SAF sono attribuiti in relazione al numero di ore di corso/modulo effettivamente svolte (Art. 2, comma 7 Reg. FPC in vigore dal 1° gennaio 2026).

FORMAZIONE ISCRITTI REGISTRO REVISORI LEGALI

I Commercialisti iscritti al Registro dei Revisori legali devono acquisire ciascun anno almeno 20 crediti formativi nelle materie, temi ed argomenti indicati nel programma annuale per la formazione definito dal Ministero dell'economia e delle finanze, di cui almeno 10 crediti formativi annui dovranno essere conseguiti nelle materie caratterizzanti la revisione legale (nel programma annuale definite Materie Gruppo A). Gli altri 10 crediti formativi annui potranno essere conseguiti nelle materie B e C.

Se il corso SAF prevede lezioni sulle materie definite annualmente dal MEF, la partecipazione a queste lezioni consente di maturare crediti validi.

Essendo il programma definito annualmente dal MEF, la validità delle relative lezioni SAF può effettivamente essere conosciuta solo a seguito della pubblicazione da parte del MEF del relativo programma.

Si ricorda inoltre che, nel rispetto della Convenzione già siglata nel 2020 tra MEF e CNDCEC e attualmente vigente e come indicato nell'informatica CNDCEC n. 151/2020, il corso consente di acquisire crediti formativi validi per la formazione dei Revisori legali **unicamente agli iscritti negli Albi dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.**

I Revisori che partecipano al corso SAF e che non sono iscritti negli Albi dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili non potranno maturare crediti ai fini dell'assolvimento dell'obbligo formativo posto a carico dei Revisori.

QUALI CREDITI CONSENTE DI MATURARE IL CORSO DI ALTA FORMAZIONE "CONSULENZA DIREZIONALE PER LE PMI"?

E' stata presentata richiesta di accreditamento per il corso SAF. In caso di esito positivo, il corso consente di maturare.

Materie obbligatorie

n. 2 crediti validi per il triennio formativo 2026-2028 relativi alle materie obbligatorie (ordinamento, deontologia, organizzazione dello studio professionale, normativa antiriciclaggio, tecniche di mediazione).

Revisione

n. 20 crediti materie B (non caratterizzanti) validi per l'aggiornamento professionale 2026; n. 62 crediti materie B (non caratterizzanti) e n. 4 crediti materie D (caratterizzanti per la revisione della sostenibilità) validi per l'aggiornamento professionale 2027 degli iscritti all'albo dei Revisori legali.

In considerazione del fatto che il corso è distribuito su due annualità, l'attribuzione dei codici materia validi per la revisione legale è subordinata alle comunicazioni ufficiali emanate annualmente dal MEF.

Crediti FPC

SAF comunicherà agli Ordini di appartenenza degli iscritti i crediti maturati e il superamento dell'80% delle ore di frequenza.

ISCRIZIONE E PAGAMENTO

QUOTA DI ISCRIZIONE PER COMMERCIALISTI
Quota per iscrizioni entro il 14 ottobre 2026 € 1.352,00
Quota di listino € 1.452,00
(comprensive di bollo ed esenti IVA ex art. 10 n.20 Dpr 633/72)
Le suddette quote sono valide anche per i **praticanti commercialisti** (contattare la segreteria in fase di iscrizione).
PARTECIPANTI NON COMMERCIALISTI
Come previsto dal regolamento SAF in vigore, ai corsi organizzati dalle SAF può partecipare anche un numero limitato di soggetti non iscritti all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili. Per tali soggetti è prevista una quota differenziata:
Quota per iscrizioni entro il 14 ottobre 2026 € 1.652,00
Quota di listino € 1.752,00.

Il corso è finanziabile con il contributo per la formazione e l'acquisizione di nuove competenze della Cassa Dottori Commercialisti. Per maggiori informazioni clicca qui

ISCRIZIONE
Dal giorno di apertura delle iscrizioni è possibile iscriversi solamente on line **sul portale FPCU** (www.fpcu.it – scegliere Ordine Professionale SAF EMILIA ROMAGNA), programma del Consiglio Nazionale adottato da diversi Ordini territoriali ed utilizzato per l'iscrizione agli eventi CNDCEC.
Il link al portale delle iscrizioni è disponibile anche sul sito
www.safemiliaromagna.it.

INSERIMENTO ISCRIZIONE
Qualora si fosse già registrati sul portale FPCU per accedere al portale utilizzare come di consueto il Codice Fiscale e la password.
Al termine dell'iscrizione viene richiesto l'inserimento di copia del bonifico effettuato, qualora questo non sia immediatamente disponibile si può terminare l'operazione e comparirà la dicitura "prenotazione incompleta"; è necessario entro 24 ore rientrare nella prenotazione e allegare quanto richiesto, successivamente il sistema invierà in automatico una email di conferma dell'iscrizione.
Qualora non si fosse in possesso delle credenziali di accesso, consigliamo di collegarsi prima della data di apertura delle iscrizioni ed effettuare la sola registrazione anagrafica che è gratuita e non impegnativa rispetto all'iscrizione ai corsi e consente di inserire più velocemente l'iscrizione.
Le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico di arrivo fino a esaurimento dei posti. SAF Emilia Romagna si riserva la possibilità di stabilire un numero massimo di partecipanti al Corso di Alta Formazione, al fine di garantire un'adeguata possibilità di interazione tra docenti e discenti.
Le richieste successive saranno messe in lista di attesa.

PAGAMENTO QUOTA
L'iscrizione dovrà essere **confermata entro 24 ore** dall'inserimento sul portale della copia del bonifico bancario, effettuato a favore di:
SAF EMILIA ROMAGNA IBAN IT53J 05387 02400 00000 24030 55 - BPER Banca Spa
Indicando nella causale COGNOME E NOME del partecipante al corso e la sigla **-CONSDIR0126**

La graduatoria di iscrizione sarà predisposta tenendo conto della cronologia di arrivo con cui l'iscritto confermerà l'avvenuto pagamento (completamento di iscrizione).
Nel caso in cui la domanda di iscrizione non venisse confermata dal pagamento della quota entro 24 ore decadrà automaticamente.

CONTATTI

Per altre informazioni contattare la segreteria, via e-mail, anche se si desidera essere richiamati:
segreteria@safemiliaromagna.it

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'EMILIA ROMAGNA
Piazza de' Calderini, 2 – Bologna

CONDIZIONI CONTRATTUALI ISCRIZIONE CORSI SAF EMILIA ROMAGNA

DEFINIZIONI
Iscrivendosi a un corso SAF Emilia Romagna tramite il portale FPCU si accettano implicitamente le seguenti condizioni contrattuali nonché quanto previsto dal regolamento per la frequenza dei corsi SAF Emilia Romagna.

• Contratto: le presenti Condizioni Generali di Contratto e i documenti richiamati, che costituiscono complessivamente la disciplina dei rapporti tra le Parti;
• Saf Emilia Romagna: Saf Emilia Romagna: Scuola di Alta Formazione dei dottori commercialisti e degli esperti contabili dell'Emilia Romagna, con sede in Piazza De' Calderini n.2 in Bologna, cod. fisc: 01385200372 e P.Iva: 03654201205;
• Cliente: il soggetto che richiede la fornitura di uno o più Servizi, identificato in base a quanto riportato nel relativo Ordine, cartaceo o telematico;
• Parti: SAF Emilia Romagna e il Cliente;
• Servizi: i servizi forniti da SAF Emilia Romagna in favore del Cliente, in particolare il Servizio di Formazione;
• Ordine: proposta di acquisto dei Servizi, formulata con l'utilizzo di procedura telematica tramite il portale FPCU (www.fpcu.it).

Servizio di Formazione

1. Oggetto
Oggetto del Contratto è la fornitura (dietro pagamento del corrispettivo di cui all'art. 2, in favore del Cliente e da parte di SAF Emilia Romagna) del Servizio di Formazione, come meglio descritto nel relativo modulo telematico di adesione nei termini ed alle condizioni ivi indicati.

2. Corrispettivo
A titolo di corrispettivo del Servizio di Formazione, il Cliente versa a SAF Emilia Romagna l'importo indicato nel relativo modulo di adesione, alle condizioni e nei termini ivi specificati.

3. Durata
La durata dell'erogazione del Servizio di Formazione in Aula da parte di SAF Emilia Romagna a favore del Cliente è indicata nel relativo Programma.

4. Variazioni
SAF Emilia Romagna si riserva il diritto, in ragione di sopravvenute esigenze organizzative, di apportare agli eventi formativi oggetto del Servizio di Formazione variazioni di date, programmi, docenti, sedi, orari e modalità di erogazione della lezione (in aula o a distanza) da comunicarsi al Cliente per iscritto, anche a mezzo email o telefonicamente.
Per cause di forza maggiore, indipendenti dalla volontà di SAF Emilia Romagna e non controllabili in alcun modo da SAF Emilia Romagna (quali, a titolo puramente esemplificativo e non esaustivo sopravvenuta indisponibilità del docente per malattia, impossibilità di raggiungimento della sede del corso, lutti, indisponibilità improvvisa delle aule, problematiche tecniche legate all'erogazione delle lezioni a distanza, particolari avverse condizioni metereologiche, scioperi, emergenze sanitarie e/o provvedimenti governativi o del Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili o enti ad esso collegati), che rendessero impossibile il regolare svolgimento dell'evento formativo, SAF Emilia Romagna si riserva di modificare date, programmi, docenti, sedi, orari e modalità di erogazione della lezione (in aula o a distanza) senza dover rispettare un minimo di preavviso. In caso di impossibilità di svolgere le lezioni in aula per cause di forza maggiore (es. emergenza sanitaria) o per scelta didattica, SAF Emilia Romagna si riserva la possibilità di modificare le modalità di erogazione previste (da aula a online e viceversa) dando la relativa comunicazione dei nuovi calendari e delle nuove modalità didattiche.
Nel caso in cui SAF si trovi costretta o ritenga più opportuno apportare delle variazioni inerenti alle modalità di erogazione del corso, l'iscritto non sarà in alcun modo esonerato dall'obbligo del raggiungimento della soglia dell'80% delle ore di presenza ai fini dell'ottenimento dell'attestato finale.
Resta inteso che in caso di rinvio operato per causa di forza maggiore, SAF Emilia Romagna non è tenuta al rimborso delle quote versate con esclusione del diritto del Cliente a qualsivoglia risarcimento o indennità, a qualsiasi titolo richiesta.

5. Annullamento dell'evento formativo e limitazione di responsabilità
SAF Emilia Romagna ha la facoltà di annullare, sino a sette giorni prima, l'evento formativo oggetto del Servizio di Formazione qualora non sia raggiunto il numero minimo degli iscritti o comunque un numero tale da consentire il buon esito dell'evento stesso.
L'annullamento è comunicato al Cliente per iscritto o telefonicamente. Resta inteso che in caso di annullamento o di cancellazione, per qualsiasi causa, dell'evento formativo, la responsabilità di SAF Emilia Romagna sarà limitata alla restituzione al Cliente della quota di iscrizione già versata, con esclusione del diritto del Cliente a qualsivoglia risarcimento o indennità, a qualsiasi titolo; l'eventuale rimborso della quota di iscrizione avverrà entro il termine massimo di 30 giorni lavorativi dalla data dell'evento annullato.

6. Recesso del Cliente
Il Cliente ha diritto di recedere dal Contratto sino a 15 giorni lavorativi prima dell'inizio dell'evento formativo oggetto del Servizio di Formazione, con comunicazione scritta ai numeri/indirizzi di posta elettronica indicati nell'Ordine. In tal caso al Cliente verranno addebitati € 150,00 come spese di iscrizione, la restante quota versata verrà restituita al Cliente entro 30 giorni dalla data della disdetta. Le disdette pervenute oltre il termine suddetto non daranno diritto alla restituzione della quota versata e il Cliente si ritiene impegnato al versamento delle eventuali rate residue qualunque sia il motivo del recesso.

7. Crediti formativi
Gli eventi formativi acquistati con il Servizio di Formazione consentono l'acquisizione di crediti formativi da parte del Cliente in conformità a quanto disposto dal CNDCEC.

8. Conclusione del Contratto
Il contratto si considera concluso con il versamento della quota di iscrizione (o dell'acconto) entro 24 ore dall'invio dell'iscrizione tramite procedura telematica. Nel caso in cui non venisse effettuato il pagamento entro i termini previsti, la richiesta di iscrizione decadrà automaticamente.

9. Diritti di proprietà intellettuale
I diritti di proprietà intellettuale relativi al materiale, informatico e non, e ai programmi che SAF Emilia Romagna pone a disposizione del Cliente in occasione dell'erogazione dei Servizi, comprensivi di eventuali supporti e documentazione, sono tutelati dalle norme sul diritto d'autore e restano nella piena ed esclusiva proprietà di SAF Emilia Romagna e/o dei legittimi titolari.
Il Cliente s'impegna a non pubblicare, divulgare, modificare e comunque a non compiere alcun atto che possa arrecare pregiudizio, direttamente o indirettamente, al titolare dei relativi diritti di proprietà intellettuale. In caso di divulgazione o di utilizzo del materiale (ivi inclusi i supporti, i programmi e la documentazione tutta) non previamente autorizzato da SAF, quest'ultima agirà per il ristoro di tutti i danni subiti e subenti derivanti dall'utilizzo difforme del materiale stesso.

10. Comunicazioni
Tutte le comunicazioni inerenti al Contratto dovranno essere effettuate, verso il Cliente, ai numeri/indirizzi indicati nell'Ordine, e verso SAF Emilia Romagna al seguente indirizzo email: segreteria@safemiliaromagna.it.

11. Divieto di cessione
Fatta eccezione per quanto diversamente previsto nel Contratto, è fatto divieto alle Parti di cedere in tutto o in parte il Contratto o i diritti e obblighi nello stesso previsti e di permettere a terzi di usufruire dei Servizi comunicando o mettendo a disposizione degli stessi i relativi dati di accesso, salvo il previo consenso scritto di SAF Emilia Romagna. Il Cliente non ha la facoltà di farsi sostituire come partecipante all'evento formativo da un'altra persona.

12. Modifiche
Fatta eccezione per quanto diversamente previsto nel Contratto, le modifiche oggettive e/o soggettive del Contratto, così come le sue eventuali integrazioni, dovranno essere espressamente convenute per iscritto dalle Parti.

13. Effetto novativo
È escluso qualsiasi rilievo di eventuali precedenti accordi individuali tra le Parti che s'intendono totalmente assorbiti ed esaustivamente superati dal Contratto.

14. Tolleranza
L'eventuale omissione di far valere uno o più dei diritti previsti nel Contratto non potrà comunque essere intesa come definitiva rinuncia a tali diritti e non impedirà, quindi, di esigerne in qualsiasi altro momento il puntuale e rigoroso adempimento.

15. Invalidità e inefficacia parziale
L'eventuale invalidità o comunque inefficacia di una qualsiasi delle pattuizioni del Contratto lascerà intatte le altre pattuizioni giuridicamente e funzionalmente indipendenti, salvo comunque quanto previsto dell'art. 1419, I comma, cod. civ..

16. Limitazione di responsabilità
Resta inteso che SAF Emilia Romagna non risponde dei danni di qualunque natura causati direttamente o indirettamente dal contenuto didattico dei Servizi (ivi compreso il materiale fornito) e dall'utilizzo che il Cliente riterrà di farne.

17. Conseguenze del mancato pagamento del corrispettivo
Resta inteso che in caso di mancato pagamento del corrispettivo da parte del Cliente, SAF Emilia Romagna, oltre alla facoltà di inibire al Cliente la fruizione del Servizio, adirà alle vie legali per la corresponsione di quanto dovuto.

18. Legge applicabile
Il Contratto è regolato dalla legge italiana.

19. Foro esclusivo
Tutte le controversie derivanti dal Contratto o in relazione allo stesso saranno devolute alla competenza esclusiva del Foro di Bologna.

20. Autorizzazione alla pubblicazione di immagini
Con la sottoscrizione della presente, il Cliente autorizza sin d'ora SAF Emilia Romagna, in caso di lezioni svolte con modalità online o in presenza , nell'ambito delle attività istituzionali SAF legate all'erogazione dei corsi di formazione, alla pubblicazione e alla diffusione -anche ai sensi della L. 150/2000- di immagini e video della propria persona e degli ambienti, locali, oggetti e documenti che vengono ripresi, nonché delle registrazioni audio e delle dichiarazioni rese durante la lezione, attraverso tutti i canali a disposizione di SAF Emilia Romagna (ivi compresi i canali social network quali, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, linkedin, facebook, instagram, youtube, twitter); o di soggetti terzi dalla stessa incaricati.

21. Tutela Privacy
In caso di ordini inviati dal Cliente, il Cliente dichiara di avere letto e di accettare l'informativa e la policy sulla privacy presente sul sito www.safemiliaromagna.it.

22. Allegati
All. 1: Regolamento per la frequenza dei corsi SAF Emilia Romagna.

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 1341 e 1342 c.c., le Parti dichiarano di aver letto ed esaminato i seguenti punti del Contratto e di approvarli specificamente:
4. Variazioni;
5. Annullamento dell'evento formativo e limitazione di responsabilità;
6. Recesso del Cliente;
11. Divieto di cessione;
16. Limitazione di responsabilità;
17. Conseguenze del mancato pagamento del corrispettivo;
19. Foro esclusivo.

ALLEGATO 1: REGOLAMENTO PER LA FREQUENZA DEI CORSI SAF EMILIA ROMAGNA (VALIDO PER TUTTI I CORSI DI ALTA FORMAZIONE)

Svolgimento delle lezioni e comportamento richiesto
I partecipanti sono tenuti a rispettare l'orario delle attività didattiche previsto dal calendario del Corso.
Lezioni in aula
Durante lo svolgimento delle lezioni, per non disturbare i colleghi e i docenti, i partecipanti sono tenuti ad evitare l'ingresso e l'uscita dall'aula al di fuori degli orari stabiliti, se non strettamente necessario.
SAF declina ogni responsabilità per oggetti di qualsiasi natura lasciati incustoditi nelle aule, ragion per cui in caso di furto o smarrimento degli stessi, il Cliente nulla potrà pretendere ad alcun titolo da SAF.
Lezioni a distanza
Per la frequenza delle lezioni online, si richiede di attenersi alle indicazioni circa le modalità che vengono fornite di volta in volta dalla segreteria prima dell'inizio del corso o della singola lezione e dal tutor e dal docente nel corso della lezione.
Ove sia prevista la possibilità di connessione con il video e il microfono, si chiede ai partecipanti di verificare che quest'ultimo sia silenziato nel corso della lezione (quando non si interviene) per non creare disturbo alla lezione stessa con rumori di sottofondo. Si suggerisce di tenere invece il video acceso per una migliore interazione con il docente e gli altri partecipanti.
Per i corsi di Alta Formazione per la frequenza del corso è indispensabile il collegamento da un dispositivo dotato di microfono e telecamera.
Nel caso in cui venissero organizzate delle lezioni con particolari modalità che prevedono la partecipazione attiva da parte degli iscritti e/o la suddivisione in gruppi di lavoro è invece indispensabile attivare anche la telecamera per poter svolgere adeguatamente le attività richieste.
I docenti si rendono disponibili a rispondere ad eventuali quesiti, purché di interesse generale e purché non interferenti con la trattazione delle tematiche previste dal programma.

Accesso ai corsi per non iscritti
Non è ammessa la presenza in aula di persone non regolarmente iscritte al Corso sia nelle lezioni svolte in aula che svolte a distanza. In quest'ultimo caso, è ' fatto assoluto divieto di condividere con persone terze i link e le modalità di accesso che sono strettamente personali.
Non è pertanto ammessa la fruizione anche delle lezioni online da soggetti diversi dal partecipante, anche se collegati dalla medesima postazione. L'organizzazione SAF e i docenti potranno in qualunque momento richiedere l'accensione delle telecamere ai partecipanti.
In caso di impossibilità di un iscritto a partecipare ad una o più lezioni, non è ammessa la sostituzione da parte di un collega o altra persona non iscritta.

Lezioni online - accesso alle lezioni in differita
Di norma, per le lezioni erogate online, sarà disponibile la lezione in differita. Questa modalità non può essere garantita per tutte le lezioni erogate online in quanto, per alcune lezioni che prevedono modalità particolari (es. attività svolte in gruppi di lavoro) non è tecnicamente possibile la registrazione delle stesse. L'accesso alle lezioni in differita è consentito fino a sei mesi dopo l'erogazione dell'ultima lezione in diretta del corso. E' in ogni caso preclusa la possibilità di scaricare i video sui propri dispositivi, ne è consentita soltanto la visione, unicamente da parte di chi è regolarmente iscritto al corso.

Presenze e crediti formativi
Secondo quanto previsto dal Regolamento FPC, per ricevere l'attestato finale è necessario frequentare almeno l'80% delle ore previste complessivamente per il corso (per esempio per il corso di 100 ore è richiesta una frequenza di almeno 80 ore).
Qualora la partecipazione al corso sia inferiore all'80% delle ore, i crediti formativi acquisiti sono attribuiti in relazione al numero di ore di corso effettivamente svolte.
Si invitano i partecipanti a monitorare le proprie ore di presenza.
I crediti formativi maturati saranno trasmessi all'Ordine di appartenenza dei singoli iscritti secondo i termini previsti dal Regolamento FPC in vigore.

Recupero lezioni perse
Il recupero di lezioni su sedi diverse da quella di iscrizione non è di regola ammesso.
L'iscritto potrà, di accordo con l'ente organizzatore e previa verifica della disponibilità dei posti, presenziare come uditore alla lezione, ma l'attribuzione dei relativi crediti formativi così come la registrazione delle ore di presenze non è ammessa.
L'ente organizzatore valuterà di volta in volta eventuali casi particolari, quali:
- malattia grave che si protragga per più di una lezione
- concomitante iscrizione ad altro Corso SAF con coincidenza di date che comporti il mancato raggiungimento dell'80% delle ore necessarie ai fini dell'ottenimento dell'attestato finale

Rilevazione delle presenze
Lezioni in aula
La rilevazione delle presenze verrà effettuata dal tutor d'aula o da un'altra persona incaricata.
La rilevazione potrà avvenire per apposizione della firma in entrata e in uscita sull'elenco cartaceo oppure tramite scansione del codice a barre riportato sulla tessera sanitaria.

Nel caso di rilevazione cartacea:
- Al momento del check-in i partecipanti debbono apporre la firma esclusivamente nella casella riportata nella colonna "Entrata" mentre è assolutamente vietato apporre la firma anche in quella di uscita;
- In caso di ingresso in ritardo o di uscita anticipata rispetto agli orari stabili, occorre indicare accanto alla firma l'orario esatto di ingresso in aula o di uscita;
- In caso di uscita dall'aula durante lo svolgimento della lezione per un tempo superiore ai 15 minuti i partecipanti sono tenuti ad avvisare il tutor d'aula o la persona incaricata della rilevazione e di indicarel'assenza sul foglio cartaceo;
- In caso di dimenticanza di apposizione della firma, i partecipanti sono tenuti ad avvisare entro 24 ore la Segreteria all'indirizzo segreteria@safemiliaromagna.it.

In caso di rilevazione elettronica:
- Presentarsi alla postazione del check-in con documento identificato e/o tessera sanitaria;
- Attendere la conferma del tutor di avvenuta rilevazione;
- In caso di uscita dall'aula durante lo svolgimento della lezione per un tempo superiore ai 15 minuti i partecipanti devono effettuare la rilevazione nel momento di uscita e al rientro in aula;
- In caso di dimenticanza, i partecipanti sono tenuti ad avvisare entro 24 ore la Segreteria all'indirizzo segreteria@safemiliaromagna.it.

Lezioni a distanza
Il sistema di norma rileva in automatico le presenze registrando il log-in e il log-out del partecipante e il relativo tempo di connessione. In caso di modifica delle modalità verrà data comunicazione tempestiva ai partecipanti che sono tenuti ad attenersi a quanto indicato da SAF.

Materiale didattico
Il materiale didattico relativo alle singole lezioni, non appena disponibile, sarà scaricabile online tramite apposite credenziali rilasciate agli iscritti.
L'accesso al materiale didattico è riservato agli iscritti al Corso: la divulgazione a terzi del materiale e della relativa password non è consentito.
L'accesso al materiale didattico è consentito fino a sei mesi dopo l'erogazione dell'ultima lezione in diretta del corso.

Comportamenti non in linea con quanto sopra descritto autorizzano SAF EMILIA ROMAGNA a inibire l'accesso alle lezioni al partecipante, senza l'obbligo di restituire le quote versate.

I PLUS DEI CORSI DI ALTA FORMAZIONE SAF

Programma sviluppato ad hoc per il Commercialista

I corsi SAF sono riservati ai Commercialisti e vengono espressamente progettati per questa categoria di professionisti.

Partecipazione attiva dei Commercialisti alla costruzione del programma

Il programma di ogni edizione viene rinnovato e integrato in base ai feedback raccolti in aula e ai contributi dei coordinatori scientifici e dei docenti, attenti alla rapida evoluzione degli scenari economici, normativi e tecnologici.

Faculty

La faculty del corso è selezionata tra coloro che hanno una specifica competenza non solo didattica ma anche professionale.
Ai docenti vengono affiancati esperti e testimonial che attraverso i loro interventi contribuiscono a dare un indubbio valore aggiunto alle lezioni attraverso esperienze, best practices, focus sui temi più innovativi.

Networking

Frequentare un corso SAF significa entrare in una community di professionisti ed ampliare il proprio network professionale. Specifiche attività vengono organizzate per alimentare la community degli Alumni SAF attraverso incontri esclusivi e attività di stimolo al dibattito al confronto scientifico sui temi della professione.

Quota di partecipazione

La natura della SAF che non ha scopo di lucro consente di offrire corsi che per contenuti e metodologia didattica sono paragonabili a quelli delle più prestigiose Università e business school con una quota di partecipazione di molto inferiore ai prezzi di mercato.

LA SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'EMILIA ROMAGNA

Le SAF sono le quindici Scuole di Alta Formazione istituite dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili su tutto il territorio nazionale, su base regionale, interregionale o metropolitana.

La loro finalità è quella di fornire ai Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili **un percorso avanzato e specialistico di formazione professionale**, in attuazione a quanto previsto dall'Ordinamento della professione di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile.
Il progetto si inserisce in un percorso per il riconoscimento legislativo di competenze specifiche dell'attività del professionista.

La SAF Emilia Romagna è un'**associazione senza scopo di lucro fondata** nel novembre 2015 **da tutti gli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili** dell'Emilia Romagna e collabora stabilmente con le **Università sul territorio** che hanno un rappresentante nel Comitato Scientifico nominato dal Rettore.

Ha per **obiettivo** la valorizzazione e la tutela della figura professionale del Dottore Commercialista e dell'Esperto Contabile, attraverso la progettazione di percorsi formativi altamente qualificati, tali da garantire non solo il mantenimento delle competenze e capacità professionali, ma anche l'accrescimento delle stesse nelle specifiche aree dell'attività professionale.

ODCEC BOLOGNA
Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI FERRARA

ORDINE dei DOTTORI COMMERCIALISTI e degli ESPERTI CONTABILI FORLI'

ODCEC Parma

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Piacenza

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI MODENA

odcec-ra
Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Ravenna

ALMA MATER STUDIORUM UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore

UNIVERSITÀ DI PARMA

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI di Reggio Emilia

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI FERRARA

UNIMORE UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MODENA E REGGIO EMILIA

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili della Circoscrizione del Tribunale di Rimini

GLI ORGANI SAF EMILIA ROMAGNA

PRESIDENTE

Fabio Andreoli

COMITATO ESECUTIVO

Fabio Andreoli (FE)
Giovanni Rocco di Torrepadula (BO)
Marco Pedretti (PR)
Filippo Fontana (RE)
Davide Galli (RA)

COLLEGIO DEI REVISORI

Federico Bacchiega (MO) - Presidente
Silvia Zavagli (FC)
Loretta Buschi (PC)
Supplenti: Andrea Piraccini (RA)
Antonio Mantellato (RN)

COMITATO SCIENTIFICO

Coordinatore
Anna Maria Fellegara

RAPPRESENTANTI NOMINATI DAGLI ORDINI

Stefano Lunati (PC) - Marco Ziliotti (PR) - Andrea Friggeri (RE) - Davide Galli (RA)
Stefano Alberti (MO) - Davide Pigiani (RN) - Giovanna Stefanelli (FE) - Maurizia Lanzoni (BO)
Giorgio Gavelli (FC)

RAPPRESENTANTI NOMINATI DALLE UNIVERSITÀ

Anna Maria Fellegara (Università Cattolica - Piacenza)- Pier Luigi Marchini (Università di Parma)
Angelo Paletta (Università di Bologna) - Marco Maria Mattei (Università di Bologna)
Salvatore Madonna (Università di Ferrara) - Stefano Montanari (Università di Modena e Reggio Emilia)

DIRETTORE

Giovanna Piccoli

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZI ONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF
SCUOLA DI
ALTA FORMAZIONE
DELLA SICILIA

S.A.F. TOSCO LIGURE
Scuola Alta Formazione
Dottori Commercialisti

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLA LOMBARDIA

SAF Piemonte • Valle d'Aosta
Scuola di Alta Formazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DEL SALENTO