

24



COMM4.0

CORSO DI FORMAZIONE 24 ORE

powered by



Rev. 1 del 05.11.2019

Cod. az8
LA CRESCITA: Start-up
Segmentazione del
mercato
Strategie di prezzo
Trade marketing e le 4P
Il network marketing
Internazionalizzazione
8 ORE CNDCEC

Cod. cr4
DISFUNZIONI E CRISI
D'IMPRESA
GRUPPO A MATERIE
CARATTERIZZANTI 4 ORE

Cod. az4
BUSINESS PLAN + COSTING
+ FINANZA AZIENDALE
4 ORE GRUPPO B NON
CARATTERIZZANTI

Materiale didattico
Circa 500 slide
Circa 300 pag. e-book

Cod. lab8
8 ore laboratorio (*)
di cui 1 materie obbligatorie
6 ORE gruppo B - MEF

* Casi pratici anche su richiesta dei partecipanti

Percorso formativo di 24 ore (cod. az16lab) di cui:

- 1 ora materia obbligatoria + 9 ore CNDCEC
- 4 ore gruppo A materie caratterizzanti - MEF
- 10 ore gruppo B non caratterizzanti - MEF

Metodologie e strumenti per sostenere la crescita o per affrontare uno stato di crisi: le strategie commerciali nei piani industriali e di turnaround

Cod. az8

Modulo formativo di 8 ore per dotare lo studio del commercialista delle metodologie e degli strumenti necessari per sostenere la crescita o per affrontare uno stato di crisi nelle imprese clienti.

Nel documento del CNDCEC e della FNC, «Verso il nuovo codice della crisi» (1), emerge come il Piano industriale o di risanamento deve tenere conto dell'impatto specifico delle strategie di vendita e di commercializzazione.

Occorre in particolare sulla base delle ipotesi e delle scelte di marketing, *prevedere le vendite utilmente suddivise per mercati, prodotti, canali e clienti nonché le azioni specifiche che si prevede di adottare anche in relazione all'organizzazione o alla riorganizzazione della forza vendita.*

(1) Verso il nuovo codice della crisi, AAVV. documento del CNDCEC e della FNC – 14.06.2019, paragrafo 6.1.3.

8 ORE CNDCEC

C.4.10. Il contributo del commercialista nel creazione (start-up) e sviluppo delle imprese: 1 ora

C.13.5. La segmentazione del mercato, l'implementazione del trade marketing e delle politiche dei prezzi: 3 ore

C.13.7. L'implementazione degli elementi del marketing mix: 2 ore

C.13.2. L'organizzazione della rete vendita: il modello di network marketing adottato da MPHIM+: 1 ora

C.13.9. L'internazionalizzazione delle imprese: delocalizzazione, sub-contrattazione ed export marketing management (cenni): 1 ore

TOT. 8 ore

Oltre 250 pagine di e-book

Costing, finanza aziendale e business plan

Cod. az4

4 ore per dotare lo studio del commercialista delle metodologie e degli strumenti necessari per la redazione della parte **numerica** e **descrittiva** del Business Plan (Piano industriale o di risanamento), strumento necessario per la valutazione della fattibilità di un progetto d'impresa nella fase di start-up, crescita e come strumento prognostico della crisi d'impresa.

Il modulo formativo tiene conto di quanto contenuto nei seguenti documenti:

- Verso il nuovo codice della crisi, AAVV. documento del CNDCEC e della FNC – 16 giugno 2019;
- Guida alla redazione del business plan, a cura del gruppo di lavoro area finanza aziendale del ODCEC di Milano;
- QUADERNO N° 71, ODCEC di Milano, aprile 2017.

4 ORE – GRUPPO B MATERIE NON CARATTERIZZANTI - MEF

B.2.8. C.3.3. FULL COST E DIRECT COST: 2 ore

1. Tipologie di costo

2. Configurazione di costo

B.1.17. C.1.1. FINANZA AZIENDALE: 1 ora

Conoscenze principali in materie di finanza aziendale nelle varie fasi di start-up, crescita e crisi aziendale

1. Definizione di finanza aziendale

2. Classificazione degli investimenti

3. Classificazione dei finanziamenti

4. Le regole per il finanziamento delle attività dell'impresa

B.2.6. C.3.3. METODOLOGIE E STRUMENTI PER LA COSTRUZIONE DI UN BUSINESS PLAN COERENTE E ATTENDIBILE: 1 ora

1. La fattibilità di un progetto d'impresa nella fase di start-up, crescita e come strumento prognostico della crisi;

2. I principi di redazione del Business Plan

3. I contenuti del Business Plan e la parte numerica

Verso il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza: come rilevare i sintomi premonitori della crisi

Cod. cr4

Nel contesto competitivo attuale, le aziende necessitano di strumenti affidabili di pianificazione e controllo di gestione, affiancati da sistemi di risk management in grado di focalizzare l'attenzione degli imprenditori sulle aree maggiormente critiche per il business, tanto più se attraversano momenti di instabilità e di difficoltà nei risultati. In questa logica, è auspicabile che gli strumenti aziendali di risk management e di controllo di gestione, possano trovare crescente diffusione anche nelle aziende di piccola dimensione, soprattutto alla luce della riforma della legge fallimentare.

Durante il seminario verranno utilizzati sistemi di b.i. idonei a rilevare le disfunzioni originarie dai disallineamenti tra le scelte di natura strategica e il mercato, per calcolare il DSCR (debt service coverage ratio), per monitorare costantemente la sussistenza dell'equilibrio economico-finanziario ed il prevedibile andamento della gestione (art. 14 del CCII).

4 ORE- GRUPPO A MATERIE CARATTERIZZANTI - MEF

A.1.4. C.2.3. Valutazione e gestione dei rischi da parte dell'azienda:

- Gli elementi di criticità strutturali nelle PMI
- Decadenza e crisi da squilibri finanziario-patrimoniale.
- Le fasi della crisi d'impresa.
- Limiti del bilancio di esercizio come strumento di prevenzione della crisi d'impresa.
- La crisi d'impresa nella riforma del fallimento.
- Gli alert e gli indicatori di bilancio predittivi della crisi di impresa nel nuovo CCII: il DSCR
- Altri indici e strumenti per un efficace presidio dei rischi.



MPHIM+ LAB : utilizzo di sistemi di business intelligence per sostenere la crescita o per affrontare uno stato di crisi

Cod. lab8

Utilizzo di un modello economico-finanziario e patrimoniale che consente di implementare nel Piano industriale o di risanamento, l'analisi di sensitività così come previsto nel documento del CNDCEC e della FNC, «Verso il nuovo codice della crisi» (2),
Ai fini della concreta applicazione di ogni cognizione teorica, le attività verranno sviluppate nel laboratorio informatico, con l'ausilio del b.i.s. MPHIM+.

(2) Verso il nuovo codice della crisi, AAVV. documento del CNDCEC e della FNC – 14.06.2019, paragrafo 3.3.

8 ore

di cui 1 ora materia obbligatoria
6 ore gruppo B materie non caratterizzanti
1 ora CNDCEC

B.2.11. C.3.1. Sistemi di business intelligence di programmazione e controllo a sostegno delle decisioni strategiche nei casi di crescita o di crisi aziendale: 6 ore gruppo B materie non caratterizzanti

C.13.2. Applicazione pratica del modello di network marketing : 1 ore CNDCEC

B.3.5. Applicazione pratica a livello informatico del marketing mix nello studio del commercialista: 1 ora – materia obbligatoria

Durante le ore di laboratorio verranno utilizzati fogli di calcolo e sistemi di b.i. di supporto alla redazione del Piano industriale o di risanamento, al calcolo del cash flow e del DSCR, l'indice predittivo della crisi previsto dal CNDCEC ai sensi dell'art. 13, comma 2 del CCII.



COPYRIGHT

ISBN 978-88-98351-92-3

SIAE 011413 - D010526

I diritti e i copyright relativi a MPHIM+, la documentazione elettronica e l'eventuale materiale stampato accluso e qualsiasi copia del Prodotto Software sono di proprietà di Nicolò Castello CF: cstncl69m25d907i. Il titolo e i diritti sulla proprietà intellettuale relativi a contenuti cui l'Utilizzatore può accedere mediante l'utilizzo di MPHIM+ è di proprietà del Titolare e possono essere tutelati dal copyright o da altre leggi e trattati sulla proprietà intellettuale.

MPHIM+
Via Libertà, 103
90143 Palermo
091588140
info@mphimplus.com
www.mphimplus.com