



COMM4.0

corso di formazione 32 ore

powered by



dashboard formazione commercialista 4.0 – 32 ore

Cod. org2
ORGANIZZAZIONE DELLO
STUDIO DEL COMMERCIALISTA
(MATERIA OBBLIGATORIA)
2 ORE

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

Cod. az10
LA CRESCITA: Start-up
Segmentazione del mercato
Strategie di prezzo
Trade marketing e le 4P
Il network marketing
Internazionalizzazione
ISA 315: comprensione
impresa e ambiente
10 ORE di cui
8 ORE CNDCEC
2 ORE gruppo A - MEF

Cod. rev4
REVISIONE CONTABILE
GRUPPO A MATERIE
CARATTERIZZANTI
4 ORE

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

* Casi pratici anche su richiesta dei partecipanti

Materiale didattico
Circa 1000 slide
Circa 500 pag. e-book



Percorso completo per l'assolvimento di tutti gli obblighi
formativi annuali

ODCEC e REVISORI LEGALI: 32 ORE (cod. az24lab)

di cui:

3 ore obbligatorie

9 ore CNDCEC

10 gruppo A materie caratterizzanti - MEF

10 gruppo B materie non caratterizzanti - MEF



L'organizzazione dello studio professionale del commercialista nell'era post-fiscale (materie obbligatorie)

Strumenti e modelli per la crescita dello studio del commercialista

Cod. org2

Il seminario intende fornire al commercialista gli strumenti di marketing necessari per sostenere la crescita dello studio professionale nell'era post fiscale.

2 CNDCEC - materie obbligatorie

PROGRAMMA

B.2.3. Un modello di controllo di gestione per lo studio del commercialista: 1 ora

B.3.5. Il marketing mix nello studio del commercialista: 30 min

B.1.3. La digitalizzazione marketing dello studio del commercialista: 30 min

il ruolo del commercialista nella crescita della pmi: metodologie e strumenti

Cod. az10

Modulo formativo di 10 ore, di cui

- **8 ore** di formazione per dotare lo studio del commercialista delle metodologie e degli strumenti necessari alla creazione del valore nelle imprese clienti, al fine di offrire un valido supporto alle imprese interessate alla crescita sul mercato nazionale ed internazionale. Durante il modulo formativo verranno utilizzati gli strumenti di B.I. a supporto delle decisioni strategiche.

N.B. Le 8 ore del presente modulo possono essere offerte agli utenti non interessati alle 2 ore di formazione MEF con il **cod. az8**.

- **2 ore** di formazione dedicate alla comprensione dell'impresa e dell'ambiente in cui opera con particolare attenzione alla natura dei ricavi e al mercato di riferimento (Isa Italia 315) . Per gli interessati al solo modulo di 2 ore, utilizzare il **cod. rev2**

Oltre 250 pagine di e-book, circa 500 slide

8 ORE CNDCEC

C.4.10. Il contributo del commercialista nella 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. Il modello di network marketing adottato da MPHIM+: 1 ora

C.13.9. L' internazionalizzazione delle imprese: delocalizzazione, sub-contrattazione ed export marketing management: 1 ora

TOT. 8 ore

2 ORE – GRUPPO A CARATTERIZZANTI - MEF

A.2.13. C.2.2. comprensione dell'impresa e del contesto in cui opera (Isa Italia 315): 2 ore

Costing, finanza aziendale e business plan

Cod. az4

1 lezione, 4 C.F.P.C. per dotare lo studio del commercialista delle metodologie e degli strumenti necessari per la redazione del Business Plan, 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.

Oltre 50 pagine di e-book + fogli di calcolo. Durante il seminario verranno utilizzati sistemi di b.i. di supporto alla redazione del business plan.

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



Il revisore nel 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 dell'imprenditore 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 originate dai disallineamenti tra le scelte di natura strategica e il mercato.

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.**
- **La crisi d'impresa nella riforma del fallimento.**
- **Gli alert e gli indicatori di bilancio predittivi della crisi di impresa nel nuovo CCI**
- **Limiti del bilancio di esercizio come strumento di prevenzione della crisi d'impresa.**
- **Altri indici e strumenti per un efficace presidio dei rischi.**



Approccio alla revisione legale attraverso gli strumenti di B.I.

Cod. rev4

I contenuti relativi a questo modulo sono stati prescelti coerentemente al piano formativo. In particolare, vengono analizzati:

- gli aspetti relativi ai requisiti del sistema di controllo interno che possano assicurare la conduzione dell'impresa coerentemente con gli obiettivi aziendali, favorendo l'assunzione di decisioni consapevoli anche attraverso l'utilizzo di strumenti di supporto informatici
- le norme di comportamento del collegio sindacale che implicano la conoscenza delle regole sottese al controllo di gestione;
- le problematiche afferenti alla continuità aziendale (going concern), che deve essere monitorata non solo dagli organismi di controllo siano essi collegio sindacale o revisori contabili, ma anche dai manager dell'impresa e dai loro consulenti;
- Gli strumenti di B.I a supporto della revisione contabile.

4 ore

Gruppo A materie caratterizzanti - MEF

- **A.1.10 C.2.3. Sistemi di Controllo Interno**
- **A.5.23 C.2.5. La norma n. 3.3 di comportamento del collegio sindacale nelle società non quotate emanata dal C.n.d.c.e.c (2015) - “Vigilanza sul rispetto dei principi di corretta amministrazione”**
- **A.5.23 C.2.5. La norma 3.4. di comportamento del collegio sindacale nelle società non quotate emanata dal C.n.d.c.e.c (2015) - “Vigilanza sull'adeguatezza e sul funzionamento dello assetto organizzativo”**
- **A.2.27 C.2.2. Going concern**
- **A.5.2 C.2.2. Strumenti informatici di supporto alla revisione contabile**



MPHIM+ LAB : utilizzo di sistemi di business intelligence nelle imprese agricole, manifatturiere e dei servizi

Cod. lab8

Sviluppo di alcuni case histories per migliorare la familiarità con gli strumenti di business intelligence, applicandoli ad alcune fattispecie concrete.

Ai fini della concreta applicazione di ogni cognizione teorica, le attività verranno sviluppate nel laboratorio informatico, con l'ausilio del b.i.s. MPHIM+

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: 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



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