

24



COMM4.0

CORSO DI FORMAZIONE 24 ORE

powered by



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI PALERMO

Evento valido ai fini della Formazione Professionale Continua dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Rev. 2 del 07.02.2020

ANC – ASSOCIAZIONE NAZIONALE COMMERCIALISTI

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
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

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

Cod. az8

- **8 ore** di formazione 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 valutare l'impatto specifico delle strategie di vendita e 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.13.4. La segmentazione del mercato, l'implementazione del trade marketing e delle politiche dei prezzi: 3 ore

C.13.6. 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.13.8. L' internazionalizzazione delle imprese: delocalizzazione, sub-contrattazione ed export marketing management: 1 ore

TOT. 8 ore

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

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

1. Tipologie di costo

2. Configurazione di costo

C.4.2 FINANZA AZIENDALE: 2 ore

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

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

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 originate 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

D.4.20 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

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 (MEF)

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

B.2.5. 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