

La Nuova Competenza Distintiva dei Commercialisti: Anticipare il Futuro! Presentazione di uno Strumento (Efficace ed Efficiente) di Business Intelligence

Da un recente ciclo di webinar di Salone d'Impresa dedicato "Alla Digital Transformation dei CFO" è emersa una nuova competenza del CFO (nell'Era Post COVID): quella di ANTICIPARE IL FUTURO. Infatti per le Imprese è importante capire il (recente) passato ma, sempre più, è fondamentale delineare gli scenari realistici del futuro.

In questo nuovo scenario Salone d'Impresa – insieme al Partner MPHIM+ – vuole presentare uno strumento efficace ed efficiente di Business Intelligence che soddisfa le esigenze concrete del CFO però attraverso la metodologia e la strategia dei Dottori Commercialisti.

Questo workshop dunque si configurerà come una breve presentazione di prodotto, per fornire "cultura agita e sperimentata" da Partner Nazionali, verso una Platea importante come i Dottori Commercialisti, importante soprattutto per la loro professionalità sia verso i clienti che verso le nuove competenze agite.

Programma

- **11.00-11.10: Anticipare il Futuro come Nuova Competenza Distintiva dei Dottori Commercialisti**
Ferdinando Azzariti, Presidente Salone d'Impresa SpA
David Moro, Presidente ODCEC Treviso
- **11.10-11.20: L'Importanza della Formazione Finanziata**
Anna Garofolin, Promozione e Sviluppo FonARCom
- **11.20-11.40: MPHIM+ Lo Strumento di Business Intelligence per Anticipare il Futuro**
Nicolò Castello, MPHIM+ Author
- **11.40-11.50: Caso Aziendale: TeamNetwork International Srl**
Interviene: Roberto De March, Presidente TeamNetwork International Srl
- **11.50-12.00: Q&A**