

Percorso di Formazione Manageriale per le PMI ottobre 2018 – gennaio 2019

LA PIANIFICAZIONE E IL CONTROLLO DI GESTIONE DELL'IMPRESA



Presentazione del percorso formativo

Nell'ambito delle attività necessarie alla buona conduzione aziendale, fondamentale importanza rivestono quelle relative alla pianificazione e al controllo dei costi di gestione, che consentono di monitorare lo stato di salute dell'azienda e la sua redditività in termini di risultati economici conseguiti.

La corretta impostazione di un sistema che raccoglie tutte le informazioni e i dati è necessario per analizzare l'impiego e l'efficienza delle risorse a disposizione, misurare le performance aziendali e orientare le scelte future.

Per supportare le imprese nella gestione di questi strumenti, Promocamera propone un percorso formativo, studiato secondo le più recenti tendenze del mondo aziendale, durante il quale verranno affrontate le tematiche della pianificazione, della gestione e del controllo di impresa un per rispondere alla richiesta di strumenti e conoscenze operative per condurre al meglio le operazioni di controllo finanziario e gestionale all'interno dell'azienda.

Destinatari

Imprenditori, amministratori, dirigenti e loro delegati, responsabili dell'area amministrazione e controllo.

Struttura

Il percorso è strutturato in **4 progetti formativi**, della durata di **2 giornate ciascuno**, per complessive 56 ore di formazione.

- **L'elaborazione del budget e del business plan**: al fine di consentire ai partecipanti di utilizzare il budget come strumento per valutare le proprie prestazioni, pianificare i cambiamenti e il conseguente impatto economico, al fine di costantemente adattare la propria attività imprenditoriale ad un mercato in continua evoluzione;
- **Come fare il controllo di gestione**: che si collega al primo corso e trasmette ai partecipanti la conoscenza dei metodi applicativi per controllare durante l'anno di attività d'impresa lo stato di raggiungimento degli obiettivi fissati nel business plan;
- **Il controllo delle entrate e delle uscite. Come regolare il cash flow**: che si collega al corso sul controllo di gestione, ma focalizzato sul controllo delle entrate e uscite monetarie;
- **Il controllo dei costi e della redditività**: che è un approfondimento del corso sul controllo di gestione, mirato però sul controllo dei costi e della loro razionalizzazione per aumentare la redditività aziendale.

Metodologia didattica

il percorso si caratterizzerà per una **didattica attiva**, volta a massimizzare il coinvolgimento dei partecipanti; infatti ogni corso è articolato in:

- **Sessioni in aula**: lezioni frontali su approcci e strumenti tipici riguardanti la pianificazione e il controllo della gestione d'impresa;
- **Casi pratici**: esercitazioni pratiche in aula di casi aziendali e sui dati della propria azienda garantendone la riservatezza, in quanto ogni partecipante farà le esercitazioni individualmente con i computer messi a disposizione da Promocamera;
- **Tutoraggio in azienda**: successivamente a ciascun corso, ogni azienda potrà richiedere una visita per verificare con il docente l'applicazione pratica di quanto appreso in aula e delineare eventuali linee correttive di quanto applicato. Nel caso in cui il partecipante lo preferisse, tale approfondimento potrà essere fatto in aula, sempre "one to one" e con incontri calendarizzati.

Docente

Dott. Marcello D'Onofrio – Consulente d'azienda, Autore della Casa Editrice di Milano Franco Angeli (Milano)



Perché partecipare:

La crisi economica che attualmente si sta vivendo trova le aziende impreparate.

Ora il mercato è cambiato e il consumatore è diventato più selettivo. E' dunque importante, **per adattarsi a un mercato nuovo e più intelligente**, che le aziende sappiano valutare le proprie prestazioni, pianificare i cambiamenti e il conseguente impatto economico.

A tale fine il corso presenta il budget come lo **strumento fondamentale per pianificare e dirigere con successo la propria attività imprenditoriale**, valutarne le proprie prestazioni e adattare a un mercato in continua evoluzione.

Per di più durante il corso, insieme al materiale didattico, verrà fornito un programma elaborato

in excel per valutare le prestazioni aziendali e redigere il budget.

Contenuti

Il budget come strumento di supporto nei sistemi direzionali di programmazione e controllo

Il processo di elaborazione del budget

La costruzione dei budget operativi: il budget commerciale, di produzione, delle funzioni generali, degli investimenti operativi

Il consolidamento dei budget settoriali per la formazione del budget economico, finanziario (di cassa e delle fonti/impieghi) e patrimoniale

Formazione simulata di un budget e la redazione di un business plan

Check-up aziendale e scelta della strategy map

Identificazione delle ipotesi di riferimento per l'azienda oggetto di simulazione

Analisi dell'impianto organizzativo e strategico aziendale

Compilazione delle schede di budget

Discussione in aula del lavoro svolto, valutazione delle criticità, sviluppo di alternative

Allineamento dei risultati previsti nel budget ai target di performance definiti con la pianificazione strategica

Esercitazioni pratiche di casi aziendali: svolgimento di esercitazioni sul processo di elaborazione del budget.

Materiale didattico

Il libro di Marcello D'Onofrio "**Come realizzare un business plan. Guida pratica per imprenditori e dirigenti**", Franco Angeli, Milano (ultima edizione 2015), I con incluso un software su Excel sviluppato ad hoc per il corso che consente di elaborare in modo semplice e rapido i bilanci previsionali e che può essere utilizzato anche da chi non ha particolari competenze in materia di bilancio.

Data e sede

Sassari, 9-10 ottobre 2018

Orario 9.00 - 13.00/14.00 - 17.00

Promocamera, Via Predda Niedda, 18, Sassari



Perché partecipare

Redatto il piano d'impresa all'inizio dell'anno, **per gestire bene un'azienda durante l'esercizio dell'attività è necessario usare il controllo di gestione.** Tale controllo è infatti il processo attraverso il quale è possibile, a prescindere dal settore di mercato in cui si opera, assicurarsi che le risorse vengano acquisite ed impiegate in modo efficace ed efficiente, per il raggiungimento degli obiettivi prefissati. La funzione del controllo di gestione è perciò quella di guidare l'attività d'impresa, qualunque essa sia, verso gli obiettivi prestabiliti presupponendo una chiara definizione delle leve decisionali delle risorse a disposizione e delle relative responsabilità.

Inoltre, tale metodologia di conduzione aziendale è

oramai diventata indispensabile non solo per una sana gestione aziendale, ma anche perché richiesto dall'introduzione di Basilea 2 nella valutazione del merito creditizio da parte delle banche.

Il corso spiega, quindi, l'importanza del controllo di gestione, la sua composizione, la metodologia attraverso la quale si redige ed introduce inoltre, man mano che vengono trattati gli argomenti, esemplificazioni pratiche di casi aziendali. Per di più, durante il corso sarà possibile, sempre a titolo esemplificativo, esaminare casi riferiti a specificità pratiche delle aziende di provenienza dei corsisti.

Contenuti

Il ruolo del controllo di gestione. L'utilità dello strumento. Le fasi operative.

La prima fase: la programmazione e la redazione del budget. La programmazione e la redazione di un budget. Gli stati applicativi della programmazione. Analisi della situazione di partenza ed individuazione dei punti di forza e di debolezza. Definizione degli obiettivi economici e la formulazione delle strategie. Redazione del piano attraverso i campi operativi del processo del budgeting. La situazione patrimoniale iniziale. Lo stato di equilibrio della situazione patrimoniale iniziale. La situazione economica iniziale. Il livello di redditività della situazione economica iniziale. Il budget economico. Il budget finanziario. Il budget patrimoniale.

La seconda fase: la gestione aziendale. I piani operativi di budget. La redazione dei piani esecutivi di controllo. Il controllo dei risultati economici di periodo.

La terza fase: il controllo dei risultati finali di gestione. L'analisi finale dei risultati economici, patrimoniali e finanziari. Organi di controllo di gestione: direzione generale, manager ed il controller. Gli strumenti contabili. I centri di responsabilità.

Esercitazioni pratiche di casi aziendali: utilizzo del programma

Materiale didattico

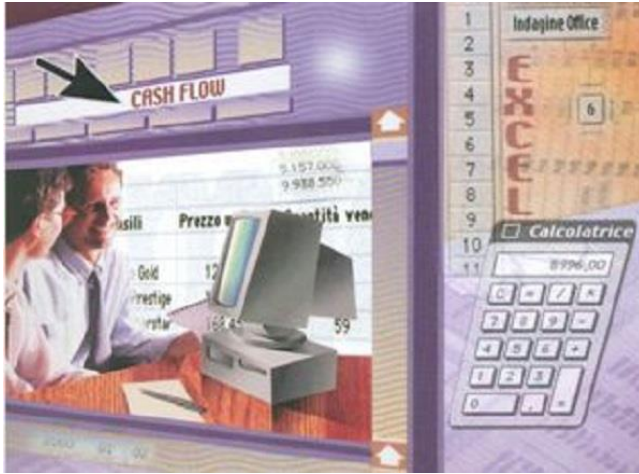
Il libro di Marcello D'Onofrio "Come fare il controllo di gestione. Guida pratica per imprenditori e dirigenti", Franco Angeli, Milano (1^a Edizione 2009), contenente in allegato 5 programmi elaborati su Excel scaricabili online.

Data e sede

Sassari, 13-14 novembre 2018

Orario 9.00 - 13.00/14.00 - 17.00

Promocamera, Via Predda Niedda, 18, Sassari



Perché partecipare

Un approfondimento del controllo di gestione è il controllo delle entrate e delle uscite di gestione.

Come non mai in questo momento è importante pianificare, gestire e controllare le entrate e le uscite monetarie della propria azienda.

Molti anni fa il denaro girava e le banche erano più elastiche nel concedere credito. Probabilmente l'imprenditore non sentiva l'esigenza di controllare il flusso monetario perché si trovava sempre denaro in "tasca" e riusciva a far fronte agli impegni.

Ma ora, con il fattore crisi, le cose sono cambiate.

Se non si pianifica l'impegno finanziario, non si determina in anticipo il fabbisogno finanziario e non si pianifica la copertura si rischia di andare in default.

L'azienda per avere successo deve avere un flusso di cassa positivo. Questo vuol dire che le entrate di denaro liquido per incassi di crediti devono essere superiori ai pagamenti per fornitori, dipendenti, ecc..

Il flusso di cassa è la linfa vitale di un'azienda. Un tempo ben più facile da gestire, oggi è diventato un vero problema complesso, talvolta per crisi di liquidità dovute a un'eccessiva estensione del credito alla clientela, per fiacchezza delle vendite, per scarsità di capitale proprio, per la necessità di tenere il passo con l'innovazione, per la stagionalità delle vendite e così via.

Il corso è diretto a quanti non vogliono diventare esperti di finanza aziendale, ma capiscano che devono guidare la loro azienda con metodi nuovi e adeguati ai tempi per badare alla rotazione delle scorte, sorvegliare i costi, preparare le previsioni, affrontare gli imprevisti, far fronte ai costi fissi, pagare le retribuzioni con puntualità ed altro ancora.

Contenuti

L'utilizzo della pianificazione e della programmazione nella redazione del cash-flow.

L'importanza del cash-flow. La pianificazione e la programmazione. Prima fase: analisi della situazione di partenza e della sua prevedibile evoluzione. Seconda fase: tempificazione degli introiti e degli esborsi derivanti dall'analisi effettuata nella prima fase ed individuazione del fabbisogno finanziario. Terza fase: definizione degli obiettivi. Quarta fase: definizione delle strategie. Quinta e sesta fase: redazione del piano definitivo, approvazione, esecuzione e controllo del piano.

Determinare il fabbisogno finanziario. Come si prepara un piano finanziario. Finanziamento dell'avviamento. Finanziamento del capitale circolante. Finanziamento di nuove attrezzature. Finanziamento di scorte stagionali. Finanziamento della crescita di lungo periodo.

Preparare le previsioni di vendita e di costo. Le previsioni di vendita. Le previsioni di costo. Il budget economico. Il budget del flusso di cassa o cash-flow. Il controllo dei crediti e delle scorte

Esercitazioni pratiche di casi aziendali: utilizzo del programma

Materiale didattico

Il libro di Marcello D'Onofrio **"Il controllo delle entrate e delle uscite. Guida pratica per imprenditori e dirigenti per gestire il cash-flow."**, Franco Angeli, Milano (1^a Edizione 2016), contenente in allegato un programma elaborato in Excel già impostato per la redazione del cash-flow.

Data e sede

Sassari, 15-16 gennaio 2019

Orario 9.00 - 13.00/14.00 - 17.00

Promocamera, Via Predda Niedda, 18, Sassari



Perché partecipare

Un altro approfondimento del controllo di gestione è il controllo dei costi e della redditività.

Il corso riguarda un tema che continua a suscitare notevole interesse tra gli imprenditori e gli azionalisti: **l'analisi dei costi aziendali**. Infatti, attraverso lo studio e la razionalizzazione dei costi è possibile aumentare la redditività dei processi produttivi e conseguentemente i guadagni.

L'obiettivo del corso, ricco di esemplificazioni pratiche, è quindi quello di proporre ai partecipanti, dopo un inquadramento generale sul concetto di costo e sulle sue varie nature ed evoluzioni economiche, strategie operative

per controllare, modificare e pertanto ottimizzare i costi aziendali. Tale ottimizzazione diventa inoltre indispensabile quando, per motivi di mercato, non è possibile sollevare i prezzi di vendita e contemporaneamente si ha la **necessità di accrescere i margini di profitto**.

Perciò, l'analisi non è intesa solo in senso consuntivo, ma anche in quello prospettico, proprio per fornire procedure e strumenti che consentano di passare da un'analisi statica ad una dinamica, mirata a prefigurare la situazione futura dell'azienda.

Per di più durante il corso, insieme al materiale didattico, verrà fornito un programma elaborato in excel per la rielaborazione dei propri costi aziendali, già impostato per inserire in apposite celle vuote i valori economici, eseguendo direttamente i calcoli e determinandone i risultati di gestione, calcolare il break even point (punto di pareggio), redigere il budget economico ed infine effettuare l'analisi degli scostamenti, quest'ultima per verificare lo stato di raggiungimento dei budget dei costi.

Contenuti

La natura dei costi aziendali. Il concetto di costo e criteri di classificazione.

Il conto economico e criteri di riclassificazione.

Come determinare la giusta copertura dei costi con i ricavi: **il break even point** (o il punto di pareggio)

Il budgeting: strumento di razionalizzazione dei costi per aumentare i guadagni aziendali

Il budget: caratteristiche e funzioni

La formazione e composizione del budget

Le fasi budgeting economico

Esercitazioni pratiche di casi aziendali: utilizzo del programma

Materiale didattico

Il libro di Marcello D'Onofrio **"Come aumentare i guadagni aziendali. Un metodo operativo per migliorare la redditività aziendale con l'analisi dei costi"**, Franco Angeli, Milano (1^a edizione 2004), contenente in allegato un programma elaborato in Excel già impostato per la riclassificazione dei costi.

Data e sede

Sassari, 19-20 febbraio 2019

Orario 9.00 - 13.00/14.00 - 17.00

Promocamera, Via Predda Niedda, 18, Sassari

Modalità di iscrizione e partecipazione

Come iscriversi

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Promocamera della **Domanda di iscrizione** - da inviarsi per posta o via fax (079/2638810) - debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione **con allegato copia del pagamento**. Le domande di iscrizione dovranno pervenire entro 10 giorni precedenti la data di inizio del corso. Tuttavia in casi eccezionali, Promocamera avrà l'insindacabile facoltà di accettare domande pervenute oltre il predetto termine. Il corso si svolgerà presso la sede di Promocamera in Via Predda Niedda, 18 - Sassari.

Ciascun corso esaurisce in modo approfondito il tema affrontato ed **è acquistabile singolarmente**; è consigliata la partecipazione all'intero percorso formativo poiché consente il consolidamento delle competenze acquisite nel tempo.

Al termine di ciascun corso è prevista **una visita in azienda** da parte del docente, in data da concordare con il partecipante. La visita deve essere richiesta al momento dell'iscrizione al/ai corso/i e prevede il pagamento di una quota, a titolo di contributo al rimborso delle spese del docente, che verrà fatturata contestualmente al/ai corso/i.

Offerte Speciali

L'iscrizione anticipata a 2 o più corsi del presente percorso formativo consente di poter usufruire di una **quota di partecipazione agevolata** che non è cumulabile con le altre "Offerte Speciali" presenti nel modulo di domanda del Catalogo Formazione di Promocamera.

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto dell'iscrizione effettuando il pagamento tramite:

- Assegno bancario non trasferibile o circolare intestato a Promocamera
- Bonifico bancario effettuato sul c/c n. 10507 c/o Banco di Sardegna Agenzia n° 6 - Sassari IBAN: IT89F 01015 17211 00000 0010507

Ammissione

Ciascun corso verrà attivato al ricevimento di un numero minimo di domande di iscrizione. Qualora le domande di iscrizione a ciascun corso siano superiori alla disponibilità programmata di posti, sarà attribuita priorità di ammissione in base all'ordine cronologico di arrivo delle domande in regola. Promocamera si riserva la facoltà di accettare o meno l'iscrizione; tale comunicazione verrà data per iscritto, via fax o e-mail.

Variazioni di programma

Promocamera si riserva la facoltà di rinviare o annullare ciascun corso programmato dandone tempestiva notizia ai partecipanti, via fax o e-mail; in tal caso la quota versata verrà interamente restituita o trasferita su richiesta del partecipante ad altre iniziative.

Sostituzione del partecipante

È prevista la facoltà di sostituire il partecipante con altro dipendente della stessa Azienda da comunicare tempestivamente a Promocamera via fax o e-mail.

Attestato di frequenza

Verrà rilasciato un attestato ai partecipanti che hanno frequentato almeno i 2/3 di ciascun corso.

Voucher formazione

La Camera di Commercio di Sassari agevola la partecipazione delle imprese del Nord Sardegna ai corsi di Promocamera erogando un **VOUCHER** del 30% o del 40% del costo di ciascun corso.

Per informazioni: www.promocamera.it

Quote di partecipazione

(da pagare anticipatamente, non cumulabili con le altre "Offerte speciali")

- 1 corso: € 160,00 + IVA
- 2 corsi: € 260,00 + IVA
- 3 corsi: € 370,00 + IVA
- 4 corsi: € 450,00 + IVA

Per 1 visita in azienda del docente:
€ 50,00 a titolo di rimborso spese

Per informazioni:

Promocamera, Via Predda Niedda, 18 - 07100 SASSARI

Tel. 079/2638818-824 - Fax: 079/2638810 - email: formazione@promocamera.it

www.promocamera.it