

AUDITING sas

Società di Consulenza Aziendale dal 1985 a supporto degli Imprenditori
10146 TORINO – P.zza Del Monastero 5
T 011 7794255 – F 011 19701807 – M auditing@fastwebnet.it – S www.auditingitalia.it

Presso **PMI** di ogni settore, dimensione, per tutta Italia, dal 1985 svolgiamo i seguenti

SERVIZI

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Essere a supporto degli **IMPRENDITORI / DIREZIONI AZIENDALI**, nelle pianificazione strategiche dei processi, progetti, Organizzare le Imprese per la crescita. Coordinare le funzioni. Fare Selezione Personale. Occuparsi della loro Formazione. **Alter ego Imprenditori. Tutor per Start up. Amministrare Rami ed Affitto d'Azienda.** Occuparsi di fare **Sinergie** con altre Imprese, per essere più autonomi e grandi. Avere i conti in ordine per essere informati sulle condizioni aziendali. **Rapporti** con: Istituzioni, Associazioni Imprenditoriali, Professionisti, Banche, Clienti, Fornitori.

AMMINISTRAZIONE – GESTIONE AZIENDALE & FINANZIARIA

Occuparsi delle funzioni di **CONTABILITA' GENERALE, ANALITICA, FINANZIARIA** delle Imprese. Svolgere le registrazioni Contabili con il metodo duplice contabile, tra quella Generale ed Analitica. Utilizzare Strumenti tecnici operativi di **CONTROLLO di GESTIONE**, personalizzati al tipo e condizioni delle Imprese, anche per quelle Micro. Avere un cruscotto che indichi la strada da percorrere per realizzare gli Obiettivi fissati, per mantenere la rotta tracciata ed ottenere risultati Efficienti ed Efficaci. Raggiungere il **BEP** break even point, Punto di Pareggio, il prima possibile. Prima si raggiunge, prima si hanno sicurezza per avviare varie iniziative. Uso dei **BUDGET** di tutte le aree funzionali. Scrivere **BUSINESS PLAN**, per la realizzazione dei Progetti, Investimenti e Studi di Fattibilità Mercati Esteri, anche per fare Innovazioni. Cercare e gestire **risorse Finanziarie anche Agevolate e Contributi**, per realizzare concretamente i progetti.

MERCATI ESTERI - I servizi svolti per nome e conto delle Imprese, sono:

- ❖ Fare **STUDI di FATTIBILITA'** dei **MERCATI ESTERI**, per fare Crescere l'Impresa. Se la Domanda è ferma, meglio cercare dove invece si muove.
 1. Partecipare a **missioni economiche**, organizzate da: Ministeri, Assessorati, ICE, Centri Esteri, Camere di Commercio Estero, Associazioni Imprenditoriali, con lo scopo di fare **Meeting One to One** con Imprenditori, potenziali Partner locali. Scambiarsi opportunità di Business to Business.
 2. Fare Selezione di potenziali Partner e selezionare il Paese dove avviare i progetti
- ❖ Costituire **STRUTTURE OPERATIVE** di PRODUZIONE, COMMERCIO, RETE VENDITE, SHOW ROOM, CLONARE IMPRESA, con la Testa in Italia. Questo perché stare sul territorio, permette di realizzare i progetti più facilmente, riduce notevolmente i costi, si stà più a lungo, quindi si ha il tempo per recuperare e fare profitti
- ❖ Occuparsi dell'**Amministrazione, Gestione, Organizzazione, Finanziamento** delle strutture costituite.
- ❖ Essere il braccio operativo degli Imprenditori in loco.
- ❖ **CONTRATTO RETE IMPRESE**, fare sinergie pur mantenendo piena autonomia, fare economia di scala, ridurre costi, avere più garanzie di successo del progetto e realizzarlo nel più breve tempo. Svolgiamo presso le **SEDI** delle **IMPRESE**, dei **WORKSHOP**, per fornire informazioni tecniche su: Che cos'è ed a cosa serve la Rete. Quali vantaggi porta ad aderire sotto l'aspetto organizzativo, del business, dei mezzi finanziaria più facili da ottenere, per essere più grandi e forti, essere più considerati ed aprire porte, difficili farlo da soli

FORMAZIONE

Presso la **SEDE** dell'Imprese o nella **Sua Zona**, organizziamo e facciamo Docenza di Corsi **mono aziendali e multi aziendali**, con uno o più Partecipanti, max 8. **CORSI:** CONTABILITA' GENERALE – GESTIONE AZIENDALE & FINANZIARIA – START UP Imparo l'Impresa – MARKETING INTERNAZIONALE – MARKETING STRATEGICO ed OPERATIVO per il Settore TURISMO - **WORKSHOP** su: COME IMPOSTARE E FINANZIARE UN PROGETTO IMPRENDITORIALE all'ESTERO. **Orario Corsi e Workshop 9,30 – 17,30**, 2 giorni di seguito a settimana. **Durata, Data da definire. Programma** corsi possono essere personalizzati per corsi mono aziendali, mentre per quelli multi aziendali, sono inviati su specifica richieste delle Imprese.

Il **Consulente** che si occupa dei Servizi e della Docenza ha esperienza pluriennale, fatta grazie a tante PMI dove ha operato, sia in Italia che all'Estero.

Partiamo quasi sempre con un **CORSO di FORMAZIONE**, questo permette anche di conoscere le Imprese. I corsi sono rivolti particolarmente a **Non Addetti**. Le incomprensione nascono tra colleghi o terzi, perché le termologie tecniche usate, non si comprendono. Basterebbe capirsi per evitare inefficienze che costano all'Impresa. Anche se poi non si usano, ma ormai si è talmente coinvolti che è utile capire. Servono anche per **Chi opera** direttamente nell'uso delle tecniche trattate, ma non si hanno sufficienti esperienze per capire tecnici e professionisti con i quali si opera. Anche in questo caso le incomprensioni costano. Ma naturalmente se le Imprese vogliono applicare le tecniche trattate, in modo operativo, il corso serve anche per questo. Il **Workshop** ha uno scopo più specifico, serve alle Imprese interessate e fare i primi passi per entrare e radicarsi in Mercati Esteri, cosa non facile, ma fattibile con sinergie ed aggregazioni.

Per informazioni T **011 7794255** – auditing@fastwebnet.it