

ASSUMIAMO INCARICHI

da **PICCOLE IMPRESE** anche **ARTIGIANE** di ogni Settore merceologico e zona, come:

1. **AMMINISTRATORI AZIENDALI**
2. **ALTER EGO IMPRENDITORI - TUTOR START UP**, anche passaggi generazionali
3. **MERCATI ESTERI** per Imprese senza esperienza, interessate a fare i primi passi, per Entrare & Radicarsi
4. **COORDINATORI CONTRATTO RETE IMPRESE** - L 122/10
5. **MANAGER CONSORZI di INTERNAZIONALIZZAZIONE** – L 134/12
6. **DOCENTI di FORMAZIONE AZIENDALE**

SERVIZI

- ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
- FORMAZIONE AZIENDALE per Corsi di Contabilità - Analisi Bilanci - Gestione Aziendale & Finanziaria – Marketing Strategico ed Operativo ed Internazionale.
- CONTABILITA' GENERALE, registrazioni, revisione conti
- Stesura ed Analisi BILANCI Civilistici e Gestionali. Rapporti Societari e di Assemblea.
- CONTROLLO di GESTIONE, con Quadro Controllo Costi per Centri di Costo
- PIANIFICAZIONE FINANZIARIA, Foglio lavoro del Rendiconto Finanziario controllo flusso dei fondi
- Cercare e gestire risorse FINANZIARIE AGEVOLATE e CONTRIBUTI
- Stesura ed analisi BUDGETING di tutte le aree funzionali
- Scrivere ed analizzare BUSINESS PLAN per Investimenti e Progetti verso Estero
- Cercare Opportunità di BUSINESS in MERCATI ESTERI. Pianificare Progetti verso Estero
- Partecipare a MISSIONI ECONOMICHE in METTING One to One con Imprenditori Esteri, per scambi opportunità di Business; particolarmente in Brasile, Russia, Comunità Europea, Africa, Emirati Arabi Uniti
- CHECK UP Imprese Estere selezionate, per valutare reali opportunità offerte, avviare rapporti di Partnership
- Costituire Società all'Estero per PRODURRE, COMMERCIO, SERVIZI
- Essere braccio operativo IMPRESE ITALIANE, nei MERCATI ESTERI, per funzioni di Controllo, Revisione, Amministrazione, Organizzazione. Mantenere i contatti con la Sede in Italia
- Coordinatori Rete Imprese, realizzare progetti verso Estero. Fare sistema per fare squadra, insieme si vince
- Rapporti tecnici con: Istituzioni Nazionali ed Estere. Associazioni Imprenditoriali. Enti. Professionisti, Consulenti vari. Banche ed Istituti Finanziari. Clienti, Fornitori.

IMPEGNI/OBIETTIVI, personalizzati all'Impresa, pianificati con Imprenditore, per durata ed obiettivi

Aiutare Imprenditori nella gestione aziendale, stare vicini nel momento che serve nel loro difficile mestiere. Fare sistema per fare squadra, insieme si vince. Utilizzare Strumenti tecnici personalizzati all'impresa, quale cruscotto per guidare l'impresa verso i suoi obiettivi. Fare previsione ed analizzare dati a consuntivo, meglio prevenire che curare. Adottare i feedback necessari, cambiare rotta, prima di finire in turbolenze. Creare Valore e Stabilità. Cercare opportunità di Business, sia a livello Nazionale che Estero. Essere efficienti con interventi sui sistemi di Organizzazione, coinvolgendo i COLLABORATORI/DIPENDENTI che sono la Vera FORZA dell'Impresa. Non improvvisare, ma pianificare gli OBIETTIVI. Essere operativi, contano i risultati, ai quali ci colleghiamo con i ns compensi variabili, parte sono fissi.

SERVIZI svolti presso PMI, di ogni settore, dimensione, zona. Compenso fisso e variabile collegato ai risultati raggiunti.

AMMINISTRATORI	Alter ego Imprenditori, Tutor Start up, Organizzazione e Ristrutturazione Imprese
CONTABILITA' GENERALE e SEMPLIFICATA	Registrazione documenti contabili, operazioni bancarie, stesura ed analisi bilancio, adempimenti fiscali, rapporti tecnici con banche, commercialisti, consulenti del lavoro, vari professionisti
CONTROLLO di GESTIONE	Quadro Controllo Costi diviso per Centri dei Costi, metodi direct costing ed activity based. Calcolare formazione prezzi, scelte make or buy, efficienza, efficacia, quando costa un prodotto. Analisi indici economici il bep quando s'inizia a guadagnare, sapere dove andare ed a quale velocità
BUDGET	Strumento di previsione, serve per confrontare i dati a consuntivo e capire perché ci sono scostamenti e trovare i rimedi
GESTIONE FINANZIARIA	Foglio lavoro del Rendiconto Finanziario, sapere da dove arriva e finisce la liquidità. Cercare e gestire risorse Finanziarie Agevolate e Contributi
BUSINESS PLAN	Strumento per pianificare i progetti. Sapere la fattibilità ed i tempi di recupero dei progetti ed i rischi che si corrono. Fondamentale per richiedere Finanziamenti anche Agevolati e Contributi
COORDINATORE CONTRATTO RETE IMPRESE	Costituire la RETE IMPRESE. Svolgere operativamente le funzioni attinenti alla realizzazione dei progetti: contabili, business plan, finanziari, organizzativi, mantenere i contatti tra le imprese ed i rapporti tecnici con Istituzioni, Enti, Banche, Associazioni Imprenditoriali, vari Professionisti. Fare e non solo Dire.
MERCATI ESTERI BRASILE Paese ponte America Latina. RUSSIA – AFRICA – EMIRATI ARABI.	Occuparsi di realizzare progetti all'estero, particolarmente ad Imprese che vogliono fare i primi passi per insediarsi in mercati. Servizi studi fattibilità per valutare opportunità di business. Partecipare a missioni per meeting one to one con Imprenditori locali, per fare selezione e check up imprese, in modo da valutare la disponibilità patrimoniale, economica, finanziaria, organizzativa. Costituire strutture operative di produzione, rete vendite, showroom franchising. Gestione, amministrazione, revisione strutture, essere braccio operativo e mantenere i rapporti con la casa madre in Italia.
FORMAZIONE AZIENDALE	Programma personalizzato con l'Imprenditore, di seguito programma indicativo
Contabilità Generale	Piano dei conti, documenti e libri contabili, scritture d'esercizio e rettifiche contabili, Normativa IVA nazionale, comunitaria, internazionale, Principi IAS, stesura Bilancio
GESTIONE AZIENDALE e FINANZIARIA	Piano dei conti gestionale. Riclassificazione Bilancio. Analisi indici economici (roi, roe, ros...) finanziari (leva, roa, ciclo monetario...) patrimoniali, marketing. Quadro controllo costi diviso per centri dei costi. Divisione e ripartizione costi. Calcolo progetto, prodotto, processo. Gestione magazzino, calcolo lotto economico e valutazione. Foglio lavoro del Rendiconto Finanziario, calcolo flusso dei fondi, da dove arriva e finisci la liquidità. Cercare un equilibrio finanziario.
CONTRATTO RETE IMPRESE	Che cos'è la Rete Imprese, come funziona e quali sono i vantaggi fiscali, finanziari e come realizzare progetti non facili e con minor rischio
MARKETING INTERNAZIONALE	Come impostare e finanziare un progetto imprenditoriale per andare in mercati esteri a fare business. L'Estero è una opportunità od un impegno. Stesura ed analisi Business plan. Finanziamenti verso estero. Forme di Organizzazione Imprese.
MARKETING AGRO TUSIMO RISTORAZIONE ALBERGHI	Food and Beverage, Come aprire e gestire una struttura agro turistica, ristorazione, alberghiera. Costi e finanziamenti. Mezzi di comunicazione. Norme ed obblighi

CORSI FORMAZIONE AZIENDALE

svolti nella **SEDE** delle **IMPRESE** o presso **Sedi** di **ORGANISMI** di **FORMAZIONE**

CORSI	Cenni su programma	Ore indicative
CONTABILITA' GENERALE & ANALISI BILANCIO	Piano dei conti. Metodo partita doppia, Tecniche bancarie, Documenti contabili e fiscali – Libri obbligatori. Normativa Iva nazionale, comunitaria, internazionale. Scritture contabili e rettifiche d'esercizio Riclassificazione bilancio gestionale, indici economici, finanziari, commerciali, patrimoniali	32
CONTROLLO GESTIONE	Contabilità analitica. Ripartizione Costi, Centri di Costi, Metodi Direct costing e Activity Based Costing, Budget, Business plan. Come Valutare gli investimenti strumentali, mercati. Pianificazione Strategica. Balanced score card. Budget aree funzionali. Business plan progetti Il Controllo di Gestione comprende elementi essenziali per il supporto alle decisioni ed il controllo delle performance: la Contabilità Direzionale, il Budget, il Reporting ed i Key Performance Indicators.	32
GESTIONE MAGAZZINO	Sicurezza Carrellisti. Valutazione Magazzino. Lotto Economico. Organizzazione, metodo just in time. Criteri di gestione in regime di turbolenza e scarsa liquidità	24
PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	Foglio lavoro del Rendiconto Finanziario indici di equilibrio finanziario, ciclo monetario, cash flow, finanziamenti agevolati e contributi	24
MERCATI ESTERI	Come impostare e finanziare un progetto imprenditoriale per fare i primi passi in mercati esteri, Come entrare e radicarsi. Business plan. Focus Brasile, Russia, norme doganali, fiscali, commerciali, contrattuali.	24
CONTRATTO RETE IMPRESE	Metodo di fare sistema per realizzare progetti a low cost, in piena autonomia, con agevolazioni finanziarie e contributi	16
START UP IMPARO L'IMPRESA	Come avviare, organizzare, gestire, finanziare una nuova impresa. Guida norme fiscali, societarie, governance, lavoro, tecniche bancarie, budget, business plan.	32
MARKETING AGRO TURISMO	Come aprire e gestire un agro turismo. Aspetti commerciali, comunicazione, fiscali, igienici, ristorazione, commodation	24
FOOD & BEVERAGES MANAGEMENT	Corso rivolto a Ristoranti–Alberghi- Agroturismo, anche per realizzare Progetti verso Mercati Esteri. Programma International Food & Beverages Management. Budget operazioni di previsioni d'esercizio. Analisi e Costi di controllo. Servizio acquisti e giacenza magazzino, rapporti con Fornitori	24

Durata di ogni lezione **4 o 8 ore**, 2 volte a settimana

Svolgiamo docenza da oltre 20 anni, l'esperienza riteniamo che serva, se serve alle imprese, l'applichiamo con casi operativi tecnici pratici. I programmi sono personalizzati all'Impresa.

CORSO

FOOD & BEVERAGES MANAGEMENT

Durata Ore 24- lezione da 3 ore, mattino o pomeriggio – 2 volte a settimana –

CORSO rivolto a RISTORANTI–ALBERGHI- AGROTURISMO, anche per realizzare Progetti verso Mercati Esteri. Il Corso è uno solo, diviso in titoli, formato dagli argomenti trattati nelle ore indicate.

Titolo: INTERNATIONAL FOOD & BEVERAGES MANAGEMENT Introduzione - Ore 3

Obiettivi: Conoscere l'impostazione generale del reparto FOOD & BEVERAGES di una struttura alberghiera
Conoscere i reparti che compongono il settore FOOD & BEVERAGES e le figure professionali coinvolte
Acquisire gli strumenti per coordinare in modo manageriale il reparto FOOD & BEVERAGES

Programma: Introduzione al FOOD & BEVERAGES Management Manager si nasce o si diventa? Banqueting Management: Principali tipologie di Eventi ristorativi. Il cliente: persona fisica o giuridica? Organigramma della struttura alberghiera a gestione avanzata Suddivisione e organizzazione dei reparti FOOD & BEVERAGES. Le gerarchie professionali: i vertici della "piramide" gerarchica Illustrazione della figura professionale del FOOD & BEVERAGES Manager. Funzioni e responsabilità dei Capi Reparto: Chef di Cucina, Maitre d'Hotel, Barman, Magazziniere. Le "Job description": funzioni, mansioni e qualità operativa. Il cliente ed il suo "grado" di soddisfazione Le riunioni dei capi servizio e l'ordine di servizio La gestione amministrativa dell'evento: il preventivo, la caparra ed il conto finale. Contratto Rete Imprese L 122/10, che cos'è, a cosa serve all'impresa, quali sono i vantaggi, perché adottarlo. Focus Brasile sui Ristoranti di RIO de Janeiro, come sono organizzati, esempi di Ristorazioni Italiane.

Titolo: FOOD & BEVERAGES BUDGETING OPERATIONS - Ore 6

Obiettivi: Saper costruire in maniera professionale il budget annuale del dipartimento FOOD & BEVERAGES
Acquisire le tecniche di gestione per aggiornare regolarmente il budget in fase di FORECAST
Saper costruire un TEMPLATE adatto alle esigenze della struttura ricettiva

Programma Il budget: per quale motivo serve un Budget? Comporre Il Budgeting-Team in maniera efficiente. Organizzare l'informazione di supporto La nozione di Budget Assumptions Come elevare la qualità dei ragionamenti in sede di budget? Architettura del documento di Budget. Il Zero-Based-Budget (ZBB). Le logiche di Budget da rispettare. Il Trade-off tra volume e qualità. Esecuzione di un budget FOOD & BEVERAGES completo. Rivedere il Budget durante l'anno: il Rolling Forecast. Saper presentare e difendere il budget annuale. Verificare le conoscenze acquisite tramite esercitazioni riferite al mondo alberghiero

Titolo: Food & Beverages Analysis and Cost control - Ore 12

Obiettivi: Acquisire la giusta conoscenza dei metodi di controllo del FOOD-COST nel settore alberghiero
Calcolare autonomamente il costo della Ricetta standard e del Prezzo di vendita. Sviluppare la capacità analitica e di impostazioni di azioni correttive nella gestione dei costi diretti

Programma: Illustrazione della situazione alberghiera attuale in Italia Impostazione della Strategia gestionale: le fasi decisionali Illustrazione dei costi fissi e i costi variabili nel reparto FOOD & BEVERAGES Analisi dei costi delle materie prime La ricetta standard: elaborazione di una scheda tecnica di produzione. Definizioni di FOOD-COST e Calcolo del FOOD-COST: Esercitazione in aula. Analisi dei costi di un Evento di banqueting. Calcolo del prezzo di vendita. Statistica vendite, Risparmio potenziale, Scarto Medio Assoluto (esempio di Omogeneo e Disomogeneo). Il carico di magazzino: registrazione delle bolle e delle fatture in fase di ricezione delle merci. Lo scarico di magazzino: registrazione dei movimenti in uscita dai magazzini in fase di consumo / vendita. La gestione della scorta minima e delle date di scadenza delle merci. La gestione informatizzata delle comande (ordinazioni dei clienti) ed i suoi vantaggi. La gestione dei conti clienti / fatture / addebiti sulle camere, fatti direttamente dal ristorante. Inventari e statistiche annuali: volumi di acquisto, prezzi di acquisto, volumi di vendita e prezzi di vendita

Titolo: STRATEGIC PURCHASING MANAGEMENT – Servizio acquisti - Ore 3

Obiettivi: Aiutare i partecipanti a comprendere l'importanza di un'applicazione efficiente del Procurement. Padroneggiare le più avanzate tecniche di gestione del Purchasing – Management. Saper analizzare le necessità di ogni reparto dell'hotel per provvedere al suo supporto e contenerne i costi

Programma: Il Purchasing... questo sconosciuto... al servizio dell'hotel. L'impatto che buone norme di Purchasing avranno sul vostro Hotel e di conseguenza sulla catena intera. The In-tray Exercise. La qualità del prodotto ed il contenimento dei costi. Metodologia di ricerca del prodotto. Come vengono applicati i prezzi? La lamentela del cliente e come reagisce il Purchasing department. Gestire strategicamente il fornitore per non essere gestiti. Gestire l'aumento dei prezzi di listino. Tecniche di negoziazione col fornitore. Ogni argomento verrà illustrato in base a passate esperienze, con degli esempi pratici sviluppati sulle richieste di acquisto di ogni reparto dell'hotel ragione dei movimenti in uscita dai magazzini in fase di consumo / vendita. La gestione della scorta minima e delle date di scadenza delle merci. La gestione informatizzata delle comande (ordinazioni dei clienti) ed i suoi vantaggi. Gestire l'aumento dei prezzi di listino. Tecniche di negoziazione col fornitore. Ogni argomento verrà illustrato in base a passate esperienze, con degli esempi pratici sviluppati sulle richieste di acquisto di ogni reparto dell'hotel e ristorante.

INVITO a partecipare ad un

WORKSHOP

Tema

COME IMPOSTARE E FINANZIARE UN PROGETTO IMPRENDITORIALE ALL'ESTERO CONTRATTO RETE IMPRESE L 122/10

Programma: Che cos'è il Contratto Rete Imprese, quali vantaggi offre alle Imprese. Come impostare e finanziare un progetto all'estero, con obiettivo di entrare e radicarsi. Come trovare potenziali Partner. Quali forme societarie costituire. Scambi di idee e progetti tra Imprenditori, conoscersi per trattare di business.

Rivolto ad Imprese interessate a sapere come fare i primi passi per entrare e radicarsi all'estero. Ed anche conoscere Imprenditori e trattare insieme argomenti di business, eventualmente farne insieme. Vuole essere un'occasione di cercare nuove strade da percorrere insieme ad altre imprese, fare squadra si vince.

Durata workshop **h 3** dalle **17** alle **20**.

Operiamo nelle Imprese.

Collaboriamo con Commercialisti, Consulenti del Lavoro, Consulenti Aziendali, Agenzie del Lavoro, Istituti di Formazione, Associazioni Imprenditoriali.

Abbiamo rapporti tecnici con Banche, Enti pubblici.

Ci occupiamo delle funzioni di **Organizzazione ed Amministrazione Aziendale**, guidare l'impresa in modo efficiente ed efficace. **Contabilità di Direzione**, formata da: Contabilità Generale con l'analisi Bilanci riclassificati; Contabilità Analitica con il Quadro Controllo Costi, diviso per Centri di Costi, sapere quali sono i prodotti più forti e competitivi, ma anche scegliere il Make or Buy, fare o far fare. Utilizzare il foglio lavoro del Rendiconto Finanziario, fondamentale per l'analisi dei flussi dei fondi, sapere da dove arriva e finisce la liquidità, analisi indici degli equilibri finanziari. Budget, guida indispensabile per sapere la direzione e la velocità da prendere, per il breve periodo, mentre per i progetti e gli investimenti usare il Business plan, strumento per richiedere Finanziamenti Agevolati, Contributi.

MERCATI ESTERI, se la domanda interna è ferma, per muoverla serve fare Studi di Fattibilità di mercati esteri, al fine di valutare se conviene impostare ed avviare investimenti. Per lo sviluppo del Mercato ci impegniamo in progetti per Entrare e Radicarsi, esempio in Brasile, Russia, Africa. Facendo Studi di Fattibilità al fine di valutare l'entità dell'investimento, i rischi ed i tempi di realizzo, questo viene fatto partecipando a missioni economiche in meeting one to one con Imprenditori selezionati da ICE, Centri Estero, Camere di Commercio, Ambasciate, Associazioni Imprenditoriali, da Enti Pubblici Nazionali ed Esteri. Si fanno Ceck up delle Imprese selezionate, per analizzare la sua situazione patrimoniale, economica, finanziaria. Si hanno rapporti con Professionisti locali di Imprese, per studiare insieme quali strumenti, tipi di società applicare al caso, dalla joint venture, alla costituzione di Imprese con diritto locale, sia di produzione che di commercio, a showroom, franchising. Ci occupiamo come Alter ego degli Imprenditori Italiani, delle funzioni di Amministrazione, Revisione delle strutture costituite per mantenere i contatti con la casa madre in Italia, essere il braccio operativo in loco. Per ridurre costi e rischi si svolge funzione di **COORDINATORE CONTRATTO RETE IMPRESE**, sistema innovativo per fare squadra con altre imprese, al fine di realizzare progetti d'investimento. Vantaggi accedere con più facilità ai Finanziamenti Agevolati ed ai Contributi a Fondo Perduto.

Insieme all'Imprenditore si valuta quali sono gli impegni d'assumere, anche solo per singolo servizio.

Le esperienze servono se sono messe a disposizione delle Imprese per risolvere problemi, migliorare la gestione aziendale, realizzare progetti.

REFERENZE e ESPERIENZE

Raffaele Colonna, Amministratore e Consulente ed Auditing sas  **T 348 230 71 77**

1970 **FIAT** Contabilità Generale per progetti Belo Horizonte e Urss. 1978 **HELIOS ITALIA** **Revisore** Bilancio, collaborazione con Commercialisti. 1982 **Consulente** Aziendale, 1985 costituzione **AUDITING** sas. 1988 Associati **CONFINDUSTRIA ASSOCONSULT**, membri settore PMI Internazionalizzazione e Collegio Revisori. 1996 **DOCENTE** Formazione, Corsi svolti a: Aosta, Ivrea, Torino, Cuneo, Alessandria, Biella, Novara, Pavia, Varese, Busto Arsizio, Seregno, Cantù, Lecco, Monza, Milano, Brescia, Verona, Bolzano, Vicenza, Padova, Venezia, Rovigo, Parma, Modena, Ferrara, Ravenna, Rimini, Bologna, Firenze, Piombino, Pescara, Barletta, Fasano, Lecce. 1997 **Consigliere e Consulente di CONSORZI EXPORT**, missioni, progetti, promozioni PMI di Business in: Argentina, Uruguay, Brasile, Perù, Centro America, Costa D'Avorio, Burkina Faso, Tunisia, Marocco, Russia, Svizzera, CE.

CLIENTI Commercialisti: Gallo, Verneti, Russo, Forlani. Organismi di Formazione: Casa di Carità, Gruppo CS, Forema. Elea, Isp Italia, Randstad, Keyco, VCO Formazione. Società di consulenza: Gruppo Soges, Gruppo Safi. Consorzi: Consorzio Canavese Export, Consorzio ICIM, Consorzio Promozione Turistico Alberghiero, Consorzio Italiasia, A **Rio de Janerio** si opera con **Rafael Zibelli** presidente AICC Associazione Nazionale Commercio e Cultura e UIM Unione Italiani nel Mondo

Per informazioni inviare una mail specificando **CON chi PARLARE** e **N TELEFONO**.

Il ns Consulente Vi contatterà nel più breve tempo possibile. M

Grazie della Vs cortese attenzione

auditing@fastwebnet.it