

AUDITING sas – Società di Consulenza Aziendale dal 1985

10146 TORINO – Pzza Del Monastero 5

T 011 7794255; F 011 19701807; M auditing@fastwebnet.it; www.auditingitalia

Egr IMPRENDITORE, Gent.le Imprenditrice

| | |
|---|---|
| 1 | Svolgiamo dal 1996. DOCENZA di FORMAZIONE presso IMPRESE, ASSOCIAZIONI IMPRENDITORIALI, AGENZIE LAVORO, CONSORZI FORMAZIONE, ENTI, ISTITUTI. Di ogni settore e zona |
| 2 | Dei seguenti CORSI: 1. CONTABILITA' GENERALE ed ANALISI BILANCIO 2. CONTROLLO DI GESTIONE & GESTIONE FINANZIARIA 3. MARKETING INTERNAZIONALE E TURISMO 4. START UP IMPARO L'IMPRESA |
| 3 | I Programmi sono riportati di seguito, possono essere personalizzati secondo le esigenze dei Partecipanti |
| 4 | Disponibilità ad una Collaborazione come Docenti , per impegni a medio lungo termine, anche per singolo Corso |
| 5 | Siamo impegnati anche a svolgere in WORKSHOP , su programmi rivolti ai MERCATI ESTERI . Durata h 8 , da fare 2 giorni di seguito, con incontri della durata di 4 ore ; Orario 16 – 20 , ed una Cena alla fine della seconda lezione, quale Business Speed Dating, serve per fare conoscere i Partecipanti tra loro e trattare gli argomenti del corso. Obiettivo fare business insieme, fare squadra si vince. |

PROGRAMMI CORSI

CONTABILITA' GENERALE ed ANALISI BILANCI

Piano dei Conti. Libri Contabili ed IVA. Documenti contabili obbligatori e facoltativi. Norme IVA, Nazionale, Comunitaria, Internazionale, Liquidazione IVA, Reverse charge. Intrastat. Metodo della Partita Doppia. Registratori Contabili Vendite, Acquisti, Costi industriali, Spese generali e commerciali. Crediti, Debiti, Salari, Stipendi, Oneri Finanziaria, Leasing, Ritenute d'Acconto, Spese varie, Rettifiche d'Esercizio, Ammortamenti, Ratei e Risconti, Giacenze Magazzino, Tecniche Bancarie, Quietanze di Pagamento. Conciliazione Bancaria. Stesura di Bilancio ed analisi.

CONTROLLO di GESTIONE e GESTIONE FINANZIARIA

Mettere in relazione costi aziendali e scelte Manageriali. Classificazioni Configurazioni di costo. L'analisi dei costi. Stimare il livello di analiticità dei costi utile per prendere le decisioni necessarie. Direct costing vs full costing. Come determinare il costo di prodotto. Strutture di costo a confronto. Imputazione dei costi indiretti. Il punto di pareggio: l'analisi **BEP** (break even point) e la leva operativa. Calcolo del BEP. Il reddito obiettivo. Il margine di sicurezza. La leva operativa. Analisi di convenienza economica. La logica differenziale. Le risorse scarse. Make or buy. **I centri Quadro controllo Costi**. Tipologie di centro. Centri e strutture organizzative. Overheads. I prezzi di trasferimento, Balanced score card, cruscotto quale strumento tecnico per guidare l'impresa. **Commesse** adattare il sistema di controllo ad esigenze specifiche: commesse, progetti, etc. La gestione per processi, Activity based costing, metodo di ribaltamento costi indiretti a mezzo driver. Il margine di commessa. **Budget**. Definizione, scopi e processo. Il budget delle vendite. Il budget di produzione e le scorte. Il budget di commessa. Il budget degli acquisti. Il budget degli investimenti. Il budget economico. Il budget finanziario. Il budget di cassa. Il budget patrimoniale. **Business Plan**. Declinare il business plan in budget rappresentativi di aree decisionali e prestazionali. La valutazione degli investimenti (cenni). Payback (puro ed attualizzato). **Rendiconto Finanziario** Stesura del foglio lavoro. Capire il flusso della Liquidità. Ciclo monetario. Analisi Bilancio indici leva finanziaria, capitale circolante netto, cash flow. **Reporting** Impostare un sistema di reporting chiaro ed utile. Il reporting. I contenuti e le finalità. Il reporting tradizionale. Reporting strategico vs reporting operativo.

MARKETING INTERNAZIONALE e TURISMO

Siamo pronti per i Mercati Esteri, per entrare, radicarsi sia per produrre che vendere. Come impostare e finanziare un progetto imprenditoriale all'estero. Come fare Sistema – La Rete Imprese per realizzare Progetti a low cost L 122/10 Art 42. Consorzi di Internazionalizzazione, quali vantaggi offrono alle Imprese, particolarmente le Piccole, Micro. Come fare un piano di Marketing. Le principali strategie del Marketing. Le decisioni di marketing internazionale. I principali elementi del piano di marketing internazionale: La strategia di prodotto. La strategia di prezzo. La pubblicità internazionale. I canali di distribuzione Analisi del Mercato. Matrice di Boston, Curva della Vita del prodotto, la Matrice di Maslow. Business di largo Consumo. Business to Business. Conoscere il mercato di riferimento in cui si opera. Analisi delle forze concorrenziali. Pianificazione e controllo. Valutazione dell'attrattività dei Paesi esteri: Fonti di informazione e attività di ricerca. Stima dell'impatto delle scelte di canale all'estero sulla competitività e redditività aziendale. Sistemi di controllo della performance. Norme Fiscali, Doganali, Contrattuali, Societarie. Marketing del Turismo, che cos'è e come gestirlo. Importanza del Territorio e dei suoi prodotti e cultura, come venderla. Politica dei Prezzi. Metodi Organizzativi per gestire un Albergo, un Ristorante ed un Agriturismo, norme specifiche. I 7 Fattori che ti persuadono ad entrare in un Ristorante. Come realizzare un depliant turistico. Come fare una Brochure, 5 consigli pratici. Come comunicare B2B. Dove e come cercare risorse Finanziarie Agevolate e Contributi. Focus **Brasile** quale Paese ponte dell'America Latina.

START U P – IMPARO L'IMPRESA

Per costituire una Impresa. **DIREZIONE D'IMPRESA**. Come realizzare una Idea in una Impresa. Che cos'è una Impresa, Chi è l'Imprenditore funzioni e responsabilità. Come costituire ed organizzare una impresa. Varie forme di Imprese. Quale conviene di più. Quali sono gli atti civilistici, fiscali, per costituire una impresa. Come aprire una partita IVA. Quali sono i libri societari e fiscali obbligatori rivolti all'attività di una impresa. Metodi di compilazione e scadenze fiscali della compilazione dei libri. Come farsi finanziare una nuova idea imprenditoriale. Quali sono le risorse finanziare agevolate ed i contributi a fondo perduto, rivolte alle nuove imprese, avviati da giovani e da donne. Quali sono le istituzioni e gli enti a cui rivolgersi per ottenere i finanziamenti. Elaborazione ed analisi del business plan le 4 fasi: concezione - definizione - realizzazione - chiusura. Differenza tra Contabilità Ordinaria e Semplificata. Applicazione metodo Partita Doppia. Rilevazione Prima Nota. Come analizzare il bilancio. Quali sono gli indici produttivi (efficienza, efficacia) commerciali (formazione del prezzo minimo, applicazione degli sconti, metodi promozionali, previsione pubblicità, curva di Maslow, matrice di boston) economici (roa, roi, roe, bep, lotto economico, ammortamenti pregressi, calcolo del costo orario), finanziari. **DIREZIONE FINANZIARIA**. La Banca. Concessione di fido. Le nuove regole Bancarie, cosa cambia per le PMI. Il Leasing, il Mutuo. Analisi dinamica della Gestione Finanziaria. **MARKETING e STRATEGIE d'IMPRESA**. Innanzitutto conoscere la propria mission. Meglio crescere o rimanere piccoli. Quanto è grande il mercato. Come ampliare il segmento del mercato, locale, nazionale, internazionale. **COMUNICAZIONE D'IMPRESA**. La comunicazione come strumento di successo per l'artigiano e la piccola impresa. Suggestioni per un piano operativo di comunicazione d'impresa. La scelta dei media, come si pianifica e si acquista la pubblicità. Casi pratici e tabelle operative.

WORKSHOP: Come Impostare e Finanziare un Progetto Imprenditoriale all'Estero.

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. Impostazione ed analisi di un Business plan. Dove trovare risorse Finanziarie Agevolate e Contributi. Come trovare potenziali Partner. Quali forme societarie costituire. Norme societarie, fiscali, contrattuali, finanziari. Focus vari Paesi esteri, esempi campione. 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. Durata **h 8** dalle **17** alle **20**, per 2 giorni di seguito Alla fine del workshop seguirà una **CENA**, occasione per i partecipanti di conoscersi e scambiare opinioni ed idee, è un business speed dating

Costo a Partecipante Euro 122, compreso IVA. Pagamento inizio workshop presso Hotel, seguirà fattura

Per iscrizioni, informazioni si prega di inviare il nominativo con chi comunicare via mail ad

auditing@fastwebnet.it

REFERENZE



Docente e Consulente operativo, Raffaele Colonna. T 348 230 71 77

Avvio esperienze nel 1970 in **FIAT** Contabilità Generale, progetti Belo Horizonte e Urss. 1978 **HELIOS ITALIA Revisore** Bilancio, collaborando con Commercialisti. 1982 **Consulente** Aziendale, 1985 costituito **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, Vernetti, Russo, Forlani. **Organismi di Formazione:** Casa di Carità, Gruppo CS, Forema. Elea, Isp Italia, Randstad, Keyco, VCO Formazione. Società di consulenza: Soges. **ConSORZI:** Consorzio Canavese Export, Consorzio ICIM, Consorzio Promozione Turistico Alberghiero, Consorzio Italiasia, Promotrade corp. Consorzio Ellesse. **A Rio de Janerio** opera con **Rafael Zibelli** presidente AICC **Associazione Nazionale Commercio e Cultura** ed **UIM Unione Italiani nel Mondo.**
