

## CORSO **START UP – IMPARO L'IMPRESA**

<b>PROGRAMMA</b>	<b>ORE 16</b>
<p><b>DIREZIONE D'IMPRESA.</b> 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.</p>	<p><b>DIREZIONE FINANZIARIA.</b> La Banca. Concessione di fido. Le nuove regole Bancarie, cosa cambia per le PMI. Il Leasing, il Mutuo. Analisi dinamica della Gestione Finanziaria.</p> <p><b>MARKETING e STRATEGIE d'IMPRESA.</b> Innanzitutto conoscere la propria mission. Meglio crescere o rimanere piccoli. Quanto è grande il mercato. Come applicare il segmento del mercato, locale, nazionale, internazionale.</p> <p><b>COMUNICAZIONE D'IMPRESA.</b> La comunicazione come strumento di successo per l'artigiano e la piccola impresa. Suggerimenti 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.</p> <p><b>RETE di IMPRESE – Rif L 33/09; 122/10.</b> Perché creare una Rete di Imprese. Norme fiscali, civilistiche, organizzative della Rete. Vantaggi Fiscali, Finanziari, Sviluppo Mercato per le Imprese, che entrano in rete. Autonomia delle Imprese. Forza della Rete di fare Sistema ed Economia di scala. Per costituire una Impresa.</p>

**CORSO rivolto ad IMPRESE – PROFESSIONISTI – AGENZIE DEL LAVORO – ASSOCIAZIONI IMPRENDITORIALI – CONSORZI – RETE IMPRESE – ISTITUTI DI FORMAZIONE**

**SEDE e DATA CORSO da definire**

**Orario 9 -13 ; 14 – 18 oppure 4 ore a lezione a scelta 9 – 13 o 14 – 18; sempre 2 gg di seguito.**



### **PRESENTAZIONE**



**RAFFAELE COLONNA**, amministratore e consulente della società **AUDITING sas**.

Esperienze avviate nel 1970 in **FIAT**, Contabilità Generale. 1978 **REVISORE** Bilanci. 1982 avvio **CONSULENZA**, a supporto di **Commercialisti** per servizi in PMI di Contabilità e Revisione Bilanci. 1985 costituita società **AUDITING sas**, 1988 Associati a **CONFINDUSTRIA ASSOCOCONSULT**, membri del settore Internazionalizzazione e del Collegio Revisori. 1996 **DOCENZA FORMAZIONE**, Corsi svolti a: Aosta, Ivrea, Novara, Torino, Cuneo, Alessandria, Genova, Pavia, Varese, Busto Arsizio, Cantù, Seregno, Lecco, Monza, Milano, Brescia, Verona, Bolzano, Padova, Venezia, Rovigo, Parma, Modena, Ferrara, Ravenna, Rimini, Bologna, Firenze, Piombino, Pescara, Barletta, Fasano, Lecce. 1997 Consiglieri vari **CONSORZI EXPORT**, per promozione business di PMI in Argentina, Uruguay, Brasile, Perù, Centro America, Burkina Faso, Costa D'Avorio, Marocco, Tunisia, Russia, Svizzera **CLIENTI:** PMI, Randstad, Elea, Casa di Carità, Keyco, Soges, Commercialisti