



AUDITING sas

Società di Formazione e Consulenza Aziendale, dal 1985

10146 TORINO – P.zza Del Monastero 5

T 011 779 42 55 – 348 230 71 77. F 011 197 01 807 –

Mail auditing@fastwebnet - www.auditingitalia.it

CORSI AZIENDALI

	TITOLI CORSI	Ore
1	CONTABILITA' GENERALE	28
2	GESTIONE AZIENDALE & FINANZIARIA CONTROLLO DI GESTIONE	28
3	START UP IMPARO L'IMPRESA, anche per Passaggi Generazionali	28
4	CONTABILITA' FORNITORI IVA COMUNITARIA e INTRASTAT	14
5	GESTIONE MAGAZZINO LOGISTICA – CARRELLISTI - SICUREZZA	14
6	COMMERCIO ESTERO COME ENTRARE E RADICARSI NEL MERCATO ESTERO anche con il CONTRATTO RETE IMPRESE	14
7	BUDGET & BUSINESS PLAN	14
8	ANALISI BILANCIO	14
9	CAPIRE L'IMPRESA	14

Orario **9,30 – 17,30** – 7 Ore a Lezione per 2 giorni di seguito

SEDE o quella dell'Impresa per Corsi monoaziendali

O presso una **HOTEL** per Corsi pluriaziendali, con minimo 4 Imprese partecipanti, il numero dei partecipanti per Impresa lo decide la stessa.

Per informazioni inviare una mail [**auditing@fastwebnet.it**](mailto:auditing@fastwebnet.it)

Specificando Titolo Corso d'interesse e Nominativo della persona da contattare dell'Impresa.

REFERENZE



Docente: RAFFAELE COLONNA, Consulente Aziendale dal 1982

T 348 230 71 77

- Esperienze. 1970 **FIAT**, Contabilità Generale. 1988 **REVISORE** Aziendale. 1982 Avvio **Consulenza**
- 1996 **DOCENTE FORMAZIONE AZIENDALE**. Disponibilità in ogni Zona, Settore Dimensione Imprese. Corsi svolti a: Aosta; Ivrea; Biella; Torino; Cuneo; Alessandria; Genova; Pavia; Varese; Cantù; Busto Arsizio; Seregno; Lecco; Monza; Milano; Brescia; Verona; Bolzano; Vicenza; Padova; Venezia; Rovigo; Parma; Modena; Ferrara; Bologna; Ravenna; Rimini; Firenze; Piombino; Pescara; Barletta; Fasano; Lecce.
- 1997 Consigliere e Consulente di **CONSORZI EXPORT**: per promozione business Imprese in: Argentina, Brasile, Perù, Centro America, Costa D'avorio, Burkina Faso; Tunisia, Svizzera, Russia, C.E.



1988 Associati ad **ASSOCONSULT**, Associazioni di Società di Consulenza, aderente a CONFINDUSTRIA, nella quale fa parte dei Settori: Formazione Internazionalizzazione. Membro **Collegio Revisori**.

- In **CONFINDUSTRIA**, membro **Cooperazione Internazionale**



AUDITING sas, dal 1985, svolge Servizi di **ASSISTENTI IMPRENDITORI** di Piccole Imprese, di ogni settore e zona; nell'Organizzazione, Amministrazione, Gestione Aziendale e Finanziaria, nell'Apertura e Gestione dei Mercati Esteri con l'obiettivo di Entrare e Radicarsi. Organizza e svolge Formazione Aziendale.

PROGRAMMI CORSI

1

CONTABILITA' GENERALE

Obiettivo: Fornire, tramite continue esercitazioni pratiche, svolte direttamente sui registri e la modulistica normalmente utilizzata nei luoghi di lavoro, la PREPARAZIONE PRATICA INDISPENSABILE per essere in grado "FIN dal PRIMO GIORNO" di gestire almeno gli aspetti fondamentali dell'amministrazione quotidiana di un'impresa.

Programma: Chi è l'Imprenditore. Costituzione e suddivisione delle Imprese. Adempimenti fiscali obbligatori per iniziare un'attività. Formazione del Piano dei Conti. Obblighi contabili e fiscali. Regimi contabili: ordinario, semplificato. Libri contabili obbligatori in contabilità ordinaria e semplificata. Le vidimazioni che permangono obbligatorie. Normativa IVA Nazionale, Comunitaria, Internazionale. Liquidazione mensile e trimestrale: quando è possibile l'opzione e in quali momenti può essere esercitata. Rilevazione della liquidazione nei registri contabili. Normativa dell'IVA. Presupposti per l'applicazione dell'IVA: momento impositivo, operazioni imponibili, non imponibili, esenti ed escluse. Rettifica della detrazione IVA connessa all'acquisto dei beni ammortizzabili. Fatturazione: soggetti obbligati all'emissione della fattura, elementi essenziali nella fattura immediata e accompagnatoria. Relazione tra termini per la registrazione delle fatture emesse e computazione delle stesse ai fini della liquidazione IVA. Il documento di trasporto (DDT). Redazione pratica di fatture (con spese rimborsabili, documentate e non documentate, imballaggi, ecc.) e del documento di trasporto. La carta carburanti. Ricevuta fiscale e scontrino: elementi essenziali e soggetti obbligati all'emissione. Rilevazione pratica, sul registro IVA acquisti, di operazioni imponibili, esenti ed escluse. Rilevazione pratica delle registrazioni sul registro IVA vendite e corrispettivi. Il registro dei beni ammortizzabili. Il libro giornale: modalità di tenuta e numerazione (abolizione della vidimazione). Il concetto di " DARE e AVERE ". Scritture nella contabilità di fatture di vendita con spese documentate. Analisi delle varie modalità di regolamento (buon fine e mancato buon fine). Rinnovo di effetti maggiorati di mora o interessi da corrispondere a parte in contanti. Rilevazione di parcelle di professionisti. Liquidazione delle buste paga. Acquisto e cessione di beni strumentali. Disciplina dei carburanti e lubrificanti. Rilevazioni inerenti all'acquisto. La corresponsione ed il ricevimento di anticipi. Il leasing. Tecniche Bancarie. Operazioni con le banche, ricevute al dopo incasso e all'incasso SBF, cambiali all'incasso e allo sconto, anticipi su fatture, mutui, sovvenzioni con interessi rilevati anticipatamente e posticipatamente, compravendita di titoli. Rettifiche chiusura d'Esercizio: Ratei e Risconti; Oneri finanziari; Magazzino.

2 GESTIONE AZIENDALE & FINANZIARIA

Obiettivo: Fornire in modo pratico la conoscenza delle tecniche e dei metodi per OTTIMIZZARE la Gestione dell'impresa, sia in condizioni ordinarie, sia nel caso di variazioni dei diversi fattori aziendali (variazioni dei costi, del fatturato, dei mercati, del costo del denaro) attraverso: 1. Strumenti della Gestione del Cambiamento. Convieni Cambiare Cosa e Perché? Valutare se conviene Investire e calcolo del Pay back, tempo di realizzo. 2. L'analisi ed il controllo dei propri costi e quindi potere, per tempo, prevedere rischi di variazioni pericolose. 3. La conoscenza del metodo per determinare il prezzo minimo di vendita e/o lavorazione 4. Acquisire le conoscenze indispensabili per gestire correttamente la propria azienda, prefissandosi degli obiettivi economici, finanziari e riducendo drasticamente i rischi legati a situazioni negative.

Programma: Strumenti Tecnici chiave di **Controllo Gestionale**, Cosa sono e come si Determinano i **Centri di Costo**, metodi Direct Costing e Activity Based Costing, calcolo del MARGINE di CONTRIBUZIONE e del MARK UP. Come si Calcola il FATTURATO di PAREGGIO. Come si Calcola il Fatturato Necessario ad un certo OBIETTIVO di UTILE. Come si Calcola il PREZZO MINIMO di Vendita e/o Lavorazione. Come si calcola il VALORE AGGIUNTO, il RISULTATO OPERATIVO, l'UTILE NETTO. Come si Calcolano gli INDICATORI di PRODUTTIVITA'. Come si Calcola il R.O.S. o Margine sulle Vendite e/o Lavorazioni. Come si Calcola il R.O.I. o Redditività del Capitale Investito. Come si Calcola il R.O.E. o Redditività del Capitale proprio. Come si Calcola la ROTAZIONE del CAPITALE. Applicazione metodi del **Balanced Scorecard**, timone di navigazione; Principio di **Pareto, 80/20**; Matrice di **Ansoff, Boston**, Modello **3C**, Analisi **Swot**. Impostazione dei **Budget** delle aree funzionali. **Gestione Finanziaria**. Il Rendiconto Finanziario. Schema del Foglio Lavoro del Rendiconto Finanziario. La Tesoreria e la Gestione dei Flussi Finanziari. La progettazione di un sistema di tesoreria. La Tesoreria come capacità di prevedere flussi in entrate e in uscita. Analisi dinamica dell'impresa per tenere sotto controllo la gestione. Le 3 tipologie del Rendiconto Finanziario (RF); quello di Risorse Finanziarie totali, quello del Capitale Circolante Netto; quello di Tesoreria o di Liquidità o Cash Flow. Calcolo del Ciclo Monetario. La Conciliazione Bancaria. Calcolo Interessi Bancari. Come preparare una Richiesta di Finanziamenti presso el Banche. Come prepare ed analizzare un Porgetto per richidere Finanziamenti Agevolati e Contributi a Fondo Perduto presso Istituzioni Pubbliche. Rispondere a Domande perché ci Utili, ma manca la Liquidità. Applicare strumenti di Controllo per avere un equilibrio finanziario. Esercitazioni e casi di studio per imparare a redigere il Rendiconto Finanziario. I Principi contabili Internazionali (IAS). Il Rendiconto Finanziario secondo lo IAS 7: Quali informazioni si reperiscono dal IAS 7

3

START UP – IMPARO L'IMPRESA

Programma: RETE di IMPRESE – Rif L 33/09; 122/10. 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. **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 applicare 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.

4

CONTABILITA' FORNITORI

Obiettivi: Il corso fornisce le competenze necessarie a coordinare e controllare tutti gli aspetti relativi al ciclo passivo, dal controllo dei documenti alla contabilizzazione, dal pagamento all'archiviazione. Esame della documentazione tipica dell'area: fatture nazionali, estere, intracomunitarie, bollette doganali, documenti di trasporto, autofatture, schede carburanti, ricevute e scontrini fiscali, note di credito e di variazione e soprattutto chiarire i dubbi sia in termini di procedure che di registrazione. Vengono esaminate tutte le operazioni connesse alle fatture in entrata sia che riguardino l'acquisto dei beni che di servizi.

Rivolto a Chi quotidianamente deve occuparsi della Contabilità Fornitori, anche per Chi non **CONOSCE la Materia** e vuole subito applicarla nel Lavoro.

PROGRAMMA

Documenti della contabilità fornitori Gli obblighi di documentazione. I libri obbligatori - I libri prescritti dal codice civile - I libri prescritti dalla normativa fiscale Contratti e documenti che affluiscono alla contabilità fornitori - Piano dei conti - Partitario - Anagrafica Fornitori

Registrare le operazioni del ciclo passivo Registrazione delle operazioni: libri obbligatori, rapporti tra registrazioni in contabilità generale e in contabilità I.V.A. Le formalità per la tenuta e conservazione delle scritture contabili in Partita Doppia ed in Semplificata - Acquisti di beni materiali e beni immateriali Importazioni ed acquisti intracomunitari - Acquisti di servizi, leasing, consulenze, collaborazioni - Il trattamento dei costi non deducibili e dell'IVA indetraibile - documenti di trasporto - bollette doganali - fatture nazionali, estere, intracomunitarie - autofatture - schede carburanti - ricevute e scontrini fiscali - note di credito e di variazione Operazioni imponibili, non imponibili, esenti ed escluse - Operazioni intracomunitarie L'I.V.A. differita per prestazioni allo Stato ed enti pubblici La detrazione dell'imposta, principi base, casi di indetraibilità, cenni sul pro-rata La parziale detrazione dell'I.V.A. sulle autovetture e sugli omaggi Controllo dei documenti: verifica documenti, controllo conteggi, controllo regolarità formale e fiscale del documento Come procedere alle rettifiche e correzioni nei registri Come comportarsi in caso di ricevimento di documenti riscontrati errati Le ritenute del sostituto d'imposta e in particolare: - le ritenute sulle prestazioni professionali - le ritenute sulle prestazioni occasionali - le ritenute sulle provvigioni. I termini di versamento delle ritenute. La certificazione dei compensi a terzi. Titoli di Credito, Quietanze di Pagamento, Varie operazioni bancarie.

Programma: che cos'è la gestione del magazzino, perché gestire il magazzino. I quattro obiettivi della gestione del magazzino. Massimizzare il servizio al cliente, massimizzare l'efficienza di produzione e acquisti, minimizzare gli immobilizzi e le scorte, massimizzare il profitto. Tipi di giacenze. Sistemi di gestione del magazzino basati sulla domanda indipendente. Tecniche e strumenti di analisi di magazzini: Le differenti tipologie di Analisi ABC; Criteri di Progettazione dei magazzini; Il coefficiente di utilizzo superficiale; Analisi dei flussi; Criteri e matrici per la Scelta dei sistemi di stoccaggio; Criteri e matrici per la scelta dei sistemi di picking, Picking per ordine e picking per codice; Produttività ed ergonomia nel picking; Principi di progettazione del layout; Confronto pesato parametrico per la scelta della soluzione ottimale Efficacia ed Efficienza: Gli Indici prestazionali logistici: Importanza del monitoraggio delle prestazioni logistiche; Perché misurare? Dove misurare? Indici di utilizzo nello Staccaggio; Indici di produttività nel Pinckng; Indici di qualità del Servizio; Indici di Accuratezza; Benckmarking di Magazzino; Sistema Informativi. Analizzare il sistema di Gestione delle Scorte di un'azienda: Analisi ABC incrociata venduto/scorte; indice di rotazione; indice di durata; Indicatori di servizio. I Costi e i modelli di Gestione delle scorte: I modelli di gestione delle scorte: il modello di Wilson: ipotesi di base, i parametri fondamentali, applicabilità; le varianti al modello di Wilson: punto d'ordine ed intervallo fisso. Il Lotto economico; il punto d'ordine; La Scorta di Sicurezza: L'intervallo di riordino; la scorta Minima e Massima MRP (Material Requirements Planning) e JIT (Just in Time): Come scegliere il modello giusto per la propria azienda.

Strumenti e tecniche per la gestione del magazzino, calcoli essenziali il lotto economico, la legge dell'80-20 analisi ABC. Gestione di magazzino ed analisi finanziaria, controllo finanziario degli inventari, fondamenti di bilancio, l'equazione base di produzione. Controlli fisici, il deposito. Merci in distribuzione, pianificazione e controllo, logistica, il punto di riordino cadenzato. Just in time in ambito distributivo, caso di studio. Il Magazzino: le aree fisiche che lo compongono ed i sistemi implementabili: Classificazione delle diverse tipologie di magazzino; Classificazione dei sistemi di Handing; Unità di carico; Scaffalature; Mezzi di Movimentazione.

Programma: Come impostare e finanziare un progetto Imprenditoriale all'Estero.

Siamo pronti per esportare? Metodi operativi per valutare la propria capacità competitiva.

- Come (non) esportare? Gli errori più comuni che si traducono in elevati costi per l'azienda. Esempio adottare stesse strategie applicate al mercato domestico; considerare l'export un'attività sporadica ed occasionale, sperare di poter risolvere tutti i problemi grazie all'export

- Quali sono i rischi e barriere da affrontare? La conoscenza preventiva dei rischi permetterà di ridurre i costi

- Come impostare e finanziare il piano di internazionalizzazione? Strumenti per gestire l'export: il metodo PIME (promotion, information, market, enterprise)

- Ci sono programmi di assistenza a PMI per l'internazionalizzazione? Il Sistema Italia. Enti e programmi di sviluppo dell'internazionalizzazione: chi fa cosa?

- Cosa, a chi, come, quando, dove esportare? Le fonti di informazioni: quali sono quelle che servono.

- Agente, distributore, cliente diretto, alleanze oppure?

- Come entrare sui mercati?

- Come identificare nuovi clienti o i partners?

- Criteri e strumenti per proporsi, identificare e selezionare nuovi contatti sui mercati.

- Come definire il prezzo da adottare sui mercati? I fattori che influiscono sui prezzi, nella determinazione della politica dei prezzi di vendita.

- Chi dovrà incaricarsi in azienda della gestione dell'export? Criteri di dimensionamento della struttura interna export, e alternative esterne, come società di commercio e reti di imprese

Che cos'è il **Business plan**, strumenti di controllo e di valutazione relativo ai progetti verso l'estero. Gli obiettivi e la Strategia. La Commercializzazione. La Produzione. L'organizzazione aziendale. Il Piano Economico Finanziario. Il Fabbisogno finanziario. Come presentare il progetto. Istruzioni per l'uso. Schema del Company profils. Esempio di Blind profile. Gli Strumenti Finanziari Agevolati Italiani per le PMI. Gli Strumenti Finanziari Agevolati dell'UE per l'Internazionalizzazione delle PMI. Le Organizzazioni Finanziarie Multilaterali. Le Coperture Assicurative. Il Venture Capitale. Il Marketing strategico ed operativo. Il Marketing Internazionale, segmentazione, posizionamento del prodotto a vocazione internazionale. Studi di Fattibilità per sapere se conviene Investire. Come ridurre i rischi nella scelta del Mercato e fare Sinergie.

CONTRATTO RETE IMPRESE Fondamenti economici delle reti impresa. Che cos'è la RETE IMPRESA e quali vantaggi dà alle Imprese, soprattutto piccole di ogni settore. Il concetto di rete e le sue componenti - Le reti in pratica - Come fare business in rete.

Legislazione e governance delle reti di impresa - Le origini del riconoscimento giuridico alle aggregazioni reticolari di impresa - La Legge 23 luglio 2009, n. 99 - Disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese - Il DL 10-2-2009: il contratto di rete Il DDL 1441-ter-B (Decreto Sviluppo): aggregazioni territoriali e reticolari.

Finanza e fiscalità per le reti di impresa Accesso al sistema del credito e fonti di finanziamento - La valutazione degli investimenti in ambito inter-aziendale - Opportunità di finanziamento nazionale e internazionale - Il DL 5/2009 e le successive modifiche: misure fiscali per le reti di impresa - La decisione della Commissione Europea del 26 gennaio 2011: le opportunità di detassazione per le imprese che aderiscono ad un contratto di rete - Modalità operative e limiti per la fruizione delle agevolazioni sugli utili accantonati o reinvestiti - La fiscalità delle reti e dei distretti, analogie e differenze. Ultime disposizioni legislative.

BUDGET & BUSINESS PLAN

Come scriverlo ed analizzarlo

Corso rivolto ad Imprenditori e Loro Collaboratori di PMI di ogni Settore, anche senza conoscenza della materia. Il corso è svolto in modo **Tecnico Pratico**, con diversi esempi pratici, in modo che gli strumenti trattati possano da subito essere applicati nella propria impresa. Fondamentale per sapere quali strumenti usare, per prendere decisioni sugli investimenti, sulle strategie, sui programmi, aprire nuovi mercati e quali, saper gestire bene il segmento del mercato in corso, operare in modo efficiente ed efficace. Serve per presentare alla Banca Progetti e chiedere Finanziamenti, se Produrre un Bene oppure No, se Acquistare o Vendere quote di Impresa, se Aprire nuovi Sedi, punti vendita, Come ottenere finanziamenti a basso costo.

PROGAMMA Introduzione al BP. Che cos'è il BP. La Struttura del Piano. Descrivere l'Azienda, il Company Profile, Analisi Strategica, la Matrice Boston e Generale Electric. Il Mercato e L'arena competitiva. Descrivere il Mercato, analisi strategica. Evoluzione del settore, modello SCP. Analisi della Concorrenza. Concentrazione del mercato. Intensità competitiva modello di Porter. Swot analysis. Strategia e piano di Marketing, mettere a fuoco il prodotto. Individuare target ed obiettivi. Marketing mix. Gestire la quota di mercato. Entrare in un mercato estero. Ripartizione e suddivisione dei Costi: Variabili, Fissi, Diretti, Indiretti, Speciali, Comuni, Economici, Parametrici. I Centri dei Costi e l'elaborazione del Quadro Controllo Costi. Metodi Direct Costing, Margine di di Contribuzione, Activity Based Costing, Balanced Scorecard. Struttura Patrimoniale e Investimenti. Ammortamenti Progressivi, calcolo sulla vita dei beni. Calcolo: Interessi, Imposte. Costo orario del lavoro. Chiusura dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico. Analisi del Bilancio. Indici di Liquidità, del Ciclo Monetario e Mercantile. Economico: ROI, ROS, ROE, ROA. Calcolo del Lotto Economica, quantità ideale d'acquistare. Calcolo del Cash Flow. Strumenti Finanziaria privati ed Agevolati, Contributi a Fondo Perduto, Comunitari, Nazionali, Regionali. A chi rivolgersi per Accedere ai Finanziamenti Agevolati e come ottenerli. Come scrivere e farsi finanziare un Progetto Imprenditoriale all'Estero, Che cos'è lo Studio di Fattibilità. Come costituire una Impresa all'Estero. Come costituire una Start up in Italia. Che cos'è e come funziona la Rete di Imprese, riferimento Legge 122/10. Perché fare Sistema. Notizie su alcuni mercati esteri specifici, come Brasile, Russia, Bacino Mediterraneo. IVA COMUNITARIA, come funziona, i modelli Intrastat, con le ultime novità del 2010. Formule per applicare il BP ad Excel. Esempio di Check list.

8

ANALISI DI BILANCIO

Programma: **IL SISTEMA INFORMATIVO DI BILANCIO**- La rielaborazione del bilancio - Fasi dell'interpretazione del bilancio - Criteri per riclassificare lo Stato patrimoniale e il Conto economico - Concetti di patrimonio circolante netto, margine di tesoreria e margini di struttura - Riclassificare lo Stato patrimoniale secondo criteri finanziari Riclassificare il Conto economico secondo la configurazione a valore aggiunto e la configurazione a ricavi e costo del venduto - Calcolare il patrimonio circolante netto, il margine di struttura e il margine di tesoreria - Interpretare i valori assunti dal patrimonio circolante netto e dai margini di struttura e di tesoreria - **L'analisi per indici** Procedura dell'analisi per indici - Indici della redditività, della produttività, della struttura patrimoniale, di solidità, di liquidità, di rotazione e di durata - Contenuto del Rendiconto finanziario delle variazioni del patrimonio circolante netto - Contenuto del Rendiconto finanziario delle variazioni della disponibilità monetaria netta - Distinguere le fonti dagli impieghi - Calcolare i flussi finanziari e i flussi economici - Calcolare le variazioni del patrimonio circolante netto - Calcolare il flusso monetario generato dalla gestione reddituale - Redigere i Rendiconti finanziari Interpretare le informazioni desumibili dai Rendiconti finanziari - Produrre report e schemi logici validi per coordinare le informazioni tratte dagli indici con quelle tratte dai Rendiconti finanziari - Analisi del Bilancio sotto l'aspetto Gestionale. Ripartizione tra Capitale Fisso, Capitale Circolante, Debiti a Medio lungo Periodo e Breve Periodo. Gli Indici di bilancio: Economici: ROS - ROI - ROE - Lotto Economico - Rotazione magazzino, Indicatori di Efficienza. Gli Indici Finanziari: La Leva finanziaria, gli equilibri di liquidità ed elasticità. Il Ciclo Monetario. Il Cash Flow. Indici Commerciali e del Segmento del Mercato. Commerciali: Rapporto N Viste/ N Vendite. Rapporto Ore Vendite/ N Vendite. Rapporto Ore Lavoro/ Fatturato Determinazione Prezzo. Valutazione Costo Riduzione del Prezzo. GAP Analysis dove siamo; dove vorremmo essere

Obiettivo, Fornire agli Imprenditori e Direzioni Aziendali, gli strumenti tecnici per capire in che situazione si trova l'Impresa e quali feedback applicare, per mantenere sana la gestione dell'Impresa. Ed anche capire se conviene investire, dove, quando, quanto. Come ottenere i finanziamenti.

PROGRAMMA: Strumenti tecnici per fare **CHECK UP**, valutare lo stato di salute dell'Impresa. Analisi Bilancio, indici: economici, finanziari, commerciali, patrimoniali. Quali metodi Organizzativi applicare nell'Impresa, nelle fasi di: avvio, sviluppo, gestione, crisi. Dove trovare e come gestire le Risorse Finanziarie, anche Agevolate. Analisi flusso dei fondi, da dove arriva e finisce la Liquidità, calcolo del ciclo monetario, del cash flow e capitale circolante netto. Calcolo costo orario, misura dell'efficienza e dell'efficacia. Calcolo del Break even point, quando s'inizia a guadagnare. Calcolo del Lotto Economico, misura la quantità ideale da ordinare negli acquisti. Come impostare e finanziare un progetto Imprenditoriale. Come avviare iniziative per aprire e radicarsi in nuovi Mercati Internazionali. Che cos'è il **Contratto Rete Imprese**, sistema per realizzare progetti difficili fare da soli, il sistema è basato sul principio dell'indipendenza, ogni impresa è autonoma, pur facendo parte di un gruppo di imprese. Esempio campione il Brasile, quale Paese ponte per l'America Latina.