Dall'amministrazione tradizionale ad un modello di gestione manageriale nella PMI

1) Sabato 14 gennaio ore 9-13

Sviluppare un'analisi qualitativa per la propria azienda

Individuare punti di forza e di debolezza nel contesto competitivo

Il processo di pianificazione strategica: quali sono gli elementi di una strategia vincente

Dalla pianificazione strategica alla pianificazione operativa

2) Venerdì 20 gennaio ore 14:30-18:30

Collegamento fra strategia e creazione del valore

Come stabilire obiettivi di lungo periodo

Come misurare le prestazioni aziendali

Come allineare le persone verso il raggiungimento di obiettivi strategici

Il business plan come risultato della formalizzazione di una strategia

3) Sabato 28 gennaio ore 9-13

A che cosa serve la programmazione ed il controllo in azienda

La contabilità generale ed il bilancio come strumento di prima istanza per l'analisi gestionale d'impresa

L'individuazione del fabbisogno finanziario aziendale

Le fonti a copertura del fabbisogno di capitale

4) Venerdì 3 febbraio ore 14:30-18:30

Gli equilibri economico, patrimoniale e finanziario

Costruzione di uno schema di raccordo tra gli indici finalizzato alla lettura ed interpretazione della performance aziendale attraverso l'analisi aziendale

Esercitazioni pratiche per implementazioni in azienda.

5) Sabato 11 febbraio ore 9-13

Il sistema del direct costing (margine di contribuzione) come elemento portante della programmazione economica e delle principali scelte imprenditoriali

- Esternalizzare fasi della produzione

- Accettare un ordine

- Stabilire il prezzo di vendita minimo di un prodotto o servizio

Le relazioni costi-volumi –risultati : Break-even analysis

6) Venerdì 17 febbraio ore 14:30-18:30

La pianificazione finanziaria annuale: dal bilancio di esercizio al bilancio previsionale annuale

Tecnica di costruzione di bilanci previsionali (budget finanziari)

Esercitazione e casi pratici per l'implementazione in azienda

7) Sabato 25 febbraio ore 9-13

Principi per l'analisi dei flussi di liquidità che si generano dalle relazioni commerciali aziendali: impresa-clienti, impresa-fornitori, impresa-banca

La programmazione dell'equilibrio monetario attraverso la costruzione e l'utilizzo di strumenti idonei: il budget di cassa ed il budget di tesoreria

Il monitoraggio della liquidità e il sistema di reporting monetario

8) Venerdì 3 marzo ore 14:30-18:30

Il rapporto con le banche: analisi dei rischi ceduti, delle condizioni praticate, la scelta delle forme tecniche più idonee alle diverse tipologie di fabbisogno individuate, l'ottimizzazione dei saldi per linea di credito

Il controllo della solvibilità del cliente secondo l'analisi quantitativa di bilancio e la centrale rischi bancari

Il processo logico per l'affidamento del cliente ed il suo monitoraggio (modello di valutazione del rischio, tipologia di affidamento e determinazione dell'ammontare)