



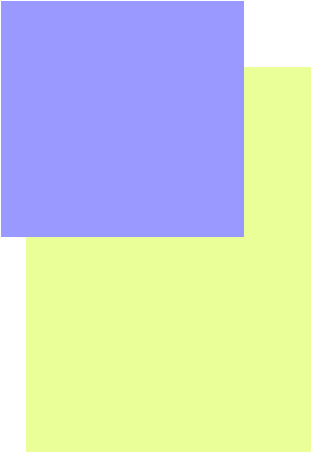
In collaborazione con consulenti di  
formazione integrati in rete

Organizza la  
IV Edizione di

**Corso di Alta Formazione  
Imprenditoriale e  
Manageriale**

**“La visione e il  
controllo d’impresa  
alla luce di  
Basilea 2”**

Anno 2006



La **Serea Consulting Srl** opera da anni nel campo della consulenza aziendale, offrendo servizi reali alle piccole e medie imprese, assistendole nel passaggio a moderni sistemi organizzativi e gestionali; ciò mediante diagnosi strategiche mirate e successiva progettazione di interventi specifici.

### **Obiettivi**

Il corso si propone di diffondere tematiche innovative all'interno delle organizzazioni abruzzesi, allo scopo di incrementare la competitività sullo scenario globale. Le aziende stanno riconoscendo che il cambiamento è una condizione ordinaria con la quale si deve convivere quotidianamente, non c'è più spazio per le imprese abituate a navigare a vista, e tra gli imperativi, uno in particolare è "favorire l'apprendimento permanente".

### **Partecipanti**

Il corso è indirizzato agli imprenditori e collaboratori più stretti, al fine di poter consentire un processo di crescita dell'impresa nel suo insieme

### **Docenti**

I formatori sono tutti docenti con esperienza consolidata nell'ambito della consulenza d'impresa oltre che nella formazione

### **Metodologia didattica**

Il corso è articolato in 5 incontri, caratterizzati da un taglio pratico ed interattivo, ciascun modulo è caratterizzato dall'alternarsi di lezioni teoriche, casi aziendali ed utilizzo di strumenti informatici che consentono di interagire direttamente ed in modo pratico con le tematiche affrontate.

### **Quota di partecipazione**

1.500 € ad azienda con 2 partecipanti

### **Materiale didattico**

Ai partecipanti saranno fornite delle dispense e relativi applicativi in formato elettronico

### Modalità di iscrizione

Il Corso è a numero chiuso: saranno ammessi solo i primi 30 partecipanti. L'invio della presente scheda compilata vale da prenotazione. Sarà cura della segreteria Serea dare conferma della disponibilità dei posti.

### Importante:

1. Al termine del corso è previsto, su richiesta, un **check-up aziendale** gratuito personalizzato, realizzato dalla Serea stessa
2. I partecipanti al corso potranno beneficiare di uno **sconto del 50%** su:
  - un intervento applicato alla propria azienda, relativo al progetto "Governare Basilea"
  - l'acquisto di un nostro software, da scegliere tra: Top Value, Prime Check, Recovery Money

### Perché scegliere di partecipare

- Per l'**attualità** dei contenuti e la conseguente necessità, per ogni organizzazione, di interagire alla pari con il resto del mercato e le varie istituzioni, e saper così dominare ed indirizzare il "**cambiamento**"
- Per aumentare la **competitività** della propria azienda: formazione, quindi, vista non solo come detenzione delle conoscenze, ma anche come strumento di confronto con altre realtà, per imparare da errori e qualità degli altri
- Perché per la prima volta ci si rivolge ad **imprenditore** e **stretti collaboratori** nello stesso corso, ciò per sottolineare la necessità per l'azienda di assicurarsi, con questo evento, un Know – how che sia insieme strategico ed operativo.
- Perché non si è costretti a fare lunghe e costose trasferte per avere a disposizione **docenti di rilievo**, quanto invece sono questi ultimi ad incontrare le aziende abruzzesi nei luoghi delle loro attività
- Per poter usufruire, al termine del corso, di un **check-up** aziendale **gratuito** e personalizzato, realizzato dalla Serea
- Per poter infine beneficiare di uno **sconto del 50%** su un intervento personalizzato, applicato alla propria azienda, relativo al progetto "**Governare Basilea**"

### Sede

Hotel Villa Medici, Uscita A14 Lanciano, Rocca San Giovanni

**MODULO 1 – VENERDÌ 29/09/06****DIAGNOSI ECONOMICO – PATRIMONIALE E FINANZIARIA  
ALLA LUCE DI BASILEA 2**

- Gli effetti dell'accordo interbancario "Basilea 2"
  - Cenni preliminari sull'impatto sulle imprese e sul rapporto banca – impresa
- La diagnosi economico –patrimoniale – finanziaria d'impresa
  - Il passaggio dal bilancio civilistico a quello gestionale
  - Schemi della struttura economica e patrimoniale
  - Costruzione e interpretazione dei più significativi indicatori utili ai fini del calcolo del sistema di auto-valutazione del merito creditizio
  - L'analisi del rischio: leva finanziaria e leva operativa
    - Confronto con le medie settoriali
    - Le determinanti dei fabbisogni finanziari d'impresa
    - Tecniche di analisi di bilancio per flussi
    - Varie configurazioni di rendiconto finanziario
    - Calcolo ed interpretazione dei vari livelli di cash flow
    - Analisi e pianificazione dei flussi finanziari
    - Interrelazioni con il business plan
- Sistemi di auto-valutazione del merito creditizio delle P.M.I. (esercitazione in aula informatica)
  - La costruzione del sistema di rating e di auto valutazione delle P.m.i.
  - I fattori quantitativi, operativi e mandamentali
  - Dallo scoring al rating: le grandezze rilevanti e i parametri soglia
  - Valutazione dei risultati e attribuzione del rating
  - Reporting e nuova comunicazione con le banche
  - Sviluppo e discussione di un caso aziendale

*Relatore: Alessandro Scaranello*

**MODULO 2 – VENERDÌ 06/10/06****RAPPORTO BANCA/IMPRESA ALLA LUCE DI BASILEA 2**

- I principi fondamentali dell'accordo Basilea 2

- il punto di vista della Banca
- il punto di vista dell'impresa
- Analisi quantitativa, qualitativa e andamentale per la determinazione del Rating dell'azienda
- Come gestire il nuovo rapporto Banca - Impresa
- Come ottimizzare la negoziazione con il Sistema Bancario
- Conoscere i parametri utili per ottenere le migliori condizioni per le operazioni a breve (di c/c) e medio/lungo termine (mutuo)
- Griglia e sistema di comparazione dei tassi, condizioni, spese e commissioni
- Come determinare il rating nei confronti delle Banche con cui l'azienda opera
- Analisi del costo bancario
- Strumenti e metodologie di calcolo per la determinazione del costo effettivo:
  - TEG – Modalità Banca d'Italia
  - TEG – Modalità ex art. 2 L. 186/96
  - TAEG - Costo effettivo del denaro
- Il contenzioso bancario sul c/c: l'Anatocismo – calcoli di convenienza
- Work-case: check-up bancario con utilizzo di software applicativi

*Relatore: Roberto Di Francesco*

**MODULO 3 – MERCOLEDÌ 11/10/06****LA CONTABILITÀ DEI COSTI PER ATTIVITÀ**

- Individuazione e condivisione degli obiettivi di un sistema di controllo realizzato con la metodologia ABC/ABM (Activity Based Costing e Activity Based Management).
- I principi dell'ABC: Il controllo del tempo e le analisi delle attività.
- I risultati: Controllo dei tempi e dei costi per prodotto (o servizio)/commessa.
- Procedure di analisi dell'attività produttiva, del flusso informativo e del layout con l'ausilio di check list;
- Procedure di individuazione dei Centri di attività e dell'associazione dei fattori ai centri;

- Metodologie di individuazione e creazione dei cost driver per l'imputazione dei costi ai centri di attività;
- La realizzazione delle sk (informatizzate) di raccolta dati;
- La "costruzione" della scheda del costo prodotto/servizio con scelta dei prodotti (o servizi) da monitorare e imputazione dei costi ai prodotti;
- La valorizzazione delle attività: metodologie di importazione della contabilità aziendale e la riclassificazione dei costi;
- Modalità di realizzazione dei Report direzionali di efficienza produttiva ed economica.

*Relatore: Roberto Cavicchia*

#### MODULO 4 – VENERDÌ 20/10/06

##### COME COSTRUIRE UN EFFICACE BUDGET AZIENDALE: I BUDGET OPERATIVI, IL BUDGET ECONOMICO E IL BUDGET FINANZIARIO

- Il Budget: bilancio preventivo o strumento di gestione ?
- Come collegare il processo di pianificazione strategica e il processo di budgeting: dalla strategia agli obiettivi operativi;
- Obiettivi, responsabilità, budget e sistemi incentivanti: come impostare le scelte organizzative che rendono efficace il processo di budgeting;
- Le peculiarità del processo di budgeting nelle aziende manifatturiere e nelle aziende di servizi;
- I criteri per la costruzione dei budget settoriali (commerciale, di produzione e delle spese generali) e le principali relazioni che li caratterizzano;
- Come costruire i programmi di vendita e predisporre il budget commerciale;
- Come costruire il programma di produzione, correlarlo al piano commerciale e predisporre il budget di produzione;
- Come analizzare i costi di struttura e predisporre il budget delle spese generali;
- La costruzione e l'utilizzo del budget economico attraverso l'integrazione dei diversi budget operativi;

- Come predisporre il budget degli investimenti, i budget finanziari, il budget di cassa e il budget patrimoniale

*Relatore: Giuseppe Toscano*

#### MODULO 5 – VENERDÌ 27/10/06

##### IL MARKETING PER LO SVILUPPO DELLA COMPETITIVITÀ NEL MERCATO LOCALE E GLOBALE

- Il Marketing Strategico
- Il Marketing Operativo
- L'Analisi S.W.O.T. e individuazione dei "Must Competitivi"
- Strategie di Soddisfazione & Fidelizzazione della Clientela per la creazione di Valore
- Concetti di Internazionalizzazione Commerciale e Produttiva
- Corporate Identity, Image & Reputation
- Strategie di Benchmarking
- Le Fiere e le missioni in Italia e all'Estero per lo sviluppo dell'azienda
- Creazione di un argomentario Marketing & Vendite con punti di forza e risposta alle obiezioni

*Relatore: Alessandro Addari*

**ALESSANDRO SCARANELLO**

Presidente di Net Consulting srl, società di Consulenza Globale d'Impresa è ideatore di software professionali in tema di Analisi direzionale e Controllo di gestione, distribuiti su tutto il territorio nazionale. Già docente universitario nelle discipline economico-aziendali presso l'Università Gabriele D'Annunzio di Pescara – sede di Lanciano, ha assunto incarichi di consulenza dall'Associazione Nazionale dell'Industria Sammarinese e ha svolto per oltre sei anni funzioni dirigenziali in società industriali. Dal 1990 svolge l'attività di Dottore Commercialista in Riccione, specializzato in Consulenza Direzionale d'Impresa, con particolare riferimento alla Pianificazione finanziaria, strategica ed operativa, all'introduzione di sistemi di controllo di gestione e di metodologie direzionali in aziende private e non profit. Inoltre, è relatore a master, convegni e seminari promossi da Ordini dei Dottori Commercialisti, Collegi dei Ragionieri, Associazioni di categoria.

**ROBERTO DI FRANCESCO**

Dottore Commercialista in Pescara, Presidente della Fondazione Dottori Commercialisti di Pescara, è Componente del Gruppo di Lavoro per la Formazione sull'Organizzazione e Controllo di Gestione degli studi professionali istituito dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, nonché della Commissione Nazionale per la Formazione Professionale Continua. È stato docente presso l'Università d'Annunzio di Chieti (D.U. di Lanciano) per il corso "Analisi e Contabilità dei Costi" e svolge attività professionale orientata prevalentemente alla Consulenza globale d'impresa in materia di Controllo di Gestione ed Organizzazione oltre che alla Consulenza finanziaria e bancaria. Attualmente è impegnato in attività di progettazione, coordinamento e docenza in corsi di formazione e aggiornamento su tematiche riguardanti l'organizzazione, la gestione delle risorse umane, la tecnica bancaria e la finanza e controllo di gestione per PMI e studi professionali.

**ROBERTO CAVICCHIA**

Dottore Commercialista in Pescara, Consulente fiscale, Consulente Aziendale, area Controllo di Gestione, con esperienza consolidata in implementazioni di sistemi di contabilità analitica avanzati. Partner nella realizzazione di Software professionali relativi al controllo di gestione. Esperienze didattiche maturate sia in Corsi Post diploma e post laurea presso vari enti di formazione, sia Corsi di Formazione continua per il management e per il personale dipendente (area Controllo di Gestione).

**GIUSEPPE TOSCANO**

Professore a contratto di Pricing & Costing presso l'Università Carlo Cattaneo (LIUC) di Castellanza (VA). Progetta, coordina e svolge attività di formazione su temi di analisi di bilancio, di controllo di gestione, di pianificazione strategica, di organizzazione aziendale, di business process reengineering e di sistemi di Balanced Scorecard. È consulente senior e partner di O.T.M.S. Laboratorio di Management. In tale ambito si occupa di progettare e realizzare interventi di consulenza su: la valutazione economico-finanziaria delle performance aziendali, l'introduzione di sistemi di contabilità analitica e di budgeting, la realizzazione di sistemi di Activity-Based Costing, la mappatura e il ridisegno dei processi gestionali, il controllo/contenimento dei costi indiretti, la stesura del business plan e dei piani di marketing. È autore di pubblicazioni ed articoli in tema di logiche e strumenti di contabilità direzionale, tecniche per la mappatura e il ridisegno dei processi gestionali, sistemi organizzativi e sistemi di misurazione delle performance aziendali.

**ALESSANDRO ADDARI**

Amministratore Unico della Top Solutions International Sales & Training, si occupa di sviluppo di alcune aziende Italiane sui mercati mondiali, consulenza Marketing e Formazione Manageriale.

Ha collaborato per importanti realtà aziendali quali Fater SpA, Fileni Simar srl, Rustichella d'Abruzzo SpA. Partecipa alle principali fiere Internazionali e Missioni Economiche in Europa, USA, Canada e coordina un team di progetto per lo sviluppo di servizi legati alle fiere Internazionali. Ha partecipato alla stesura di un progetto Europeo di Marketing Territoriale per conto di un gruppo di azione locale.