

Evolute Master

**DA COMMERCIALISTA  
A CONSULENTE DI DIREZIONE  
PER LE NANO IMPRESE**

**DURATA 64 ORE  
— ONLINE**

[www.intuituslab.it](http://www.intuituslab.it)

**intuitus**<sup>lab</sup>

in collaborazione con **L'ODCEC DI VICENZA**

Executive Master

## DA COMMERCIALISTA A CONSULENTI DI DIREZIONE PER LE NANO IMPRESE

DURATA 64 ORE — ON LINE



### OBIETTIVI E FINALITÀ DEL CORSO

Consentire ai partecipanti, attraverso l'approccio casistico, di acquisire e perfezionare le competenze necessarie per entrare in profondità nell'azienda e aiutare l'imprenditore incidendo in modo consapevole e preparato sui processi decisionali partendo dal controllo di gestione per poi spingersi nell'area della produzione e nell'area strategia/marketing/vendite, senza trascurare gli aspetti finanziari e di gestione degli asset.



### DESTINATARI

Professionalisti titolari e collaboratori di studio



### METODOLOGIA DIDATTICA

Il corso si svolgerà online, in modalità live sincrona, in 32 sessioni della durata di 2 ore, mediante piattaforma ZOOM. Le lezioni saranno tarate sulle reali esigenze dello studio professionale e avranno un taglio eminentemente pratico-operativo, basato sulla discussione di casi pratici e sull'interazione continua tra i partecipanti e il docente. Al termine del corso il partecipante potrà scaricare il materiale messo a disposizione dai docenti.

T +39 040 24 72 490

info@intuituslab.it

www.intuituslab.it



### PROGRAMMA

- La consulenza direzionale: tecniche e processo
- Dal bilancio al controllo di gestione
- Analisi dei processi e gestione dei rischi
- Strategia, marketing e sviluppo della clientela
- Finanza: reperimento e ottimizzazione
- La gestione degli asset aziendali e la gestione dell'incarico di consulenza



### RELATORI

dott. Michele D'Agnolo, Dott.ssa Anna Lisa Copetto, dott. Massimo Pezzini, dott. Alessandro Allamprese



### INVESTIMENTO

Per la partecipazione al corso è previsto un investimento di euro 5.000 + iva per partecipante, da versare entro il 19/09/2022.

Agli iscritti all'ODCEC Vicenza è riservata una quota di partecipazione pari a € 2.900 + iva da versare entro il 19/09/2022.



### CALENDARIO E ISCRIZIONI

Per verificare il calendario ed iscriverti al corso, compila il form dedicato nella nostra pagina [www.intuituslab.it](http://www.intuituslab.it) o contattaci all'indirizzo: [info@intuituslab.it](mailto:info@intuituslab.it)

MODULO	ARGOMENTO	DATA	ORARIO
<b>LA CONSULENZA DIREZIONALE: TECNICHE E PROCESSO</b>	Analogie e differenze tra commercialista e consulente di direzione Analogie e differenze tra la consulenza e altri modelli di relazione di aiuto	lunedì 26 settembre 2022	17.00-19.00
	I modelli di consulenza Le fasi del processo di consulenza	giovedì 29 settembre 2022	17.00-19.00
	L'attività di azienda e le principali opportunità di consulenza Le principali condizioni di criticità e di rischio nella gestione aziendale	lunedì 3 ottobre 2022	17.00-19.00
	Gestire un check up dell'azienda	giovedì 6 ottobre 2022	17.00-19.00
<b>DAL BILANCIO AL CONTROLLO DI GESTIONE</b>	L'analisi di bilancio per indici e per flussi, lettura e identificazione delle criticità	lunedì 10 ottobre 2022	17.00-19.00
	Le riclassificazioni del conto economico e il loro utilizzo	giovedì 13 ottobre 2022	17.00-19.00
	Gli interventi di razionalizzazione dei costi	lunedì 17 ottobre 2022	17.00-19.00
	La gestione della catena dei fornitori	giovedì 20 ottobre 2022	17.00-19.00
	Le scelte make or buy	lunedì 24 ottobre 2022	17.00-19.00
	Grado ed estensione da dare ai sistemi di controllo di gestione	giovedì 27 ottobre 2022	17.00-19.00
	I bilanci di previsione e i budget: uso e modalità di costruzione	lunedì 31 ottobre 2022	17.00-19.00
	Dagli strumenti di controllo alle scelte manageriali: analisi degli scostamenti; scelta degli indicatori chiave e definizione di cruscotti; cenni sui tools di business intelligence	giovedì 3 novembre 2022	17.00-19.00

MODULO	ARGOMENTO	DATA	ORARIO
<b>MIGLIORARE EFFICIENZA, EFFICACIA E GESTIONE DEI RISCHI ATTRAVERSO L'ANALISI DEI PROCESSI</b>	Principali standard internazionali certificabili	lunedì 7 novembre 2022	17.00-19.00
	Mappatura e rappresentazione dei processi	giovedì 10 novembre 2022	17.00-19.00
	Mappatura e rappresentazione dei processi	lunedì 14 novembre 2022	17.00-19.00
	La gestione dei rischi attraverso i controlli di processo	giovedì 17 novembre 2022	17.00-19.00
	La gestione dei rischi attraverso i controlli di processo	lunedì 21 novembre 2022	17.00-19.00
<b>STRATEGIA, MARKETING E SVILUPPO DELLA CLIENTELA</b>	La definizione e la valutazione della business idea	giovedì 24 novembre 2022	17.00-19.00
	I modelli di business tradizionali e innovativi	lunedì 28 novembre 2022	17.00-19.00
	Il business canvas model	giovedì 1 dicembre 2022	17.00-19.00
	Dal piano di marketing e sviluppo al business plan	lunedì 5 dicembre 2022	17.00-19.00
	La creazione del valore attraverso l'analisi dei bisogni dei clienti, la definizione delle caratteristiche e lo sviluppo di nuovi prodotti-servizi	lunedì 12 dicembre 2022	17.00-19.00
	La creazione del valore attraverso l'analisi dei bisogni dei clienti, la definizione delle caratteristiche e lo sviluppo di nuovi prodotti-servizi	giovedì 15 dicembre 2022	17.00-19.00
	La definizione del prezzo	lunedì 19 dicembre 2022	17.00-19.00
	Azioni promozionali attivabili, costi e ritorno	giovedì 22 dicembre 2022	17.00-19.00

MODULO	ARGOMENTO	DATA	ORARIO
<b>FINANZA: REPERIMENTO E OTTIMIZZAZIONE</b>	Analisi della situazione aziendale	lunedì 9 gennaio 2023	17.00-19.00
	La correzione della composizione del debito	giovedì 12 gennaio 2023	17.00-19.00
	L'ottimizzazione dell'accesso al credito; la previsione della liquidità e l'ottimizzazione della tesoreria	lunedì 16 gennaio 2023	17.00-19.00
	L'ottimizzazione del rating e delle condizioni bancarie Modalità innovative di fund raising	giovedì 19 gennaio 2023	17.00-19.00
<b>LA GESTIONE DEGLI ASSET AZIENDALI E LA GESTIONE DELL'INCARICO DI CONSULENZA</b>	Le decisioni di investimento La gestione del credito alla clientela	lunedì 23 gennaio 2023	17.00-19.00
	La gestione del magazzino e della logistica Ostacoli al cambiamento e tecniche di superamento	giovedì 26 gennaio 2023	17.00-19.00
	La proposta consulenziale al cliente: pricing e preventivo; la gestione dell'incarico	lunedì 30 gennaio 2023	17.00-19.00