

CONTROLLO DI GESTIONE

SEDI E DATE

Web

Il calendario completo di date e orari è disponibile in calce alla brochure.

PRESENTAZIONE

La creazione e l'implementazione di un sistema di controllo di gestione è un tema soprattutto di "scelte" e di "comunicazione". La conoscenza di tecniche e modelli matematici non può essere sufficiente a risolvere le problematiche che si possono affrontare durante un processo di avvicinamento ad un sistema di controllo di gestione. La diversità delle aziende, la personalità degli interlocutori, la tempistica, la semplicità e mille altri aspetti possono essere causa di gravi errori e di insuccessi. Per tale ragione è opportuno che vengano chiariti, anche con esempi pratici, i principi sostanziali del controllo di gestione e gli effetti di alcune scelte "ortodosse" che a volte servono più a sottolineare la preparazione tecnica del consulente piuttosto che a risolvere i problemi del cliente. Per tale ragione la prima giornata del corso è stata strutturata per definire quali siano i principi che il consulente deve ben tenere presente allorché intenda fornire servizi di consulenza aziendale tesa all'inserimento di un programma di Controllo di Gestione presso un cliente.

PROGRAMMA

I Incontro

Fondamentals del CDG (Parte 1)

- La Conoscenza del cliente:
 - cultura aziendale
 - struttura e dimensione aziendale
 - i mercati di riferimento del cliente
 - analisi situazione "ante"
 - disponibilità tecnologica
 - formazione
- Gli obiettivi del cliente
 - comprensione degli obiettivi del cliente
 - aggiustamento e anticipazione obiettivi del cliente
- Contestualizzazione della situazione attuale
 - azienda e prodotti, loro cicli di vita
 - strategie (sì/no)
 - analisi dati storici

III Incontro

Tecniche: approfondimento modelli, tecniche e strumenti da conoscere. Scopi informativi, elasticità, limiti e funzionamento (Parte 1)

- Full costing e Direct costing
- Costo medio
- Costo marginale
- Economie e diseconomie di scala
- BEP

V Incontro

Step by step le fasi di inserimento di un sistema di CDG presso un cliente (Parte 1)

- Relazione iniziale sullo stato dell'arte e proposte operative
- Definizione strategia ed obiettivi aziendali
- Definizione degli obiettivi informativi, tempistiche e fasi del lavoro
- Coinvolgimento dei vari livelli organizzativi e formazione
- Predisposizione modelli reportistica
- Impostazione rilevazioni e sistema contabilità analitica e scelta delle tecniche/strumenti

II Incontro

Fondamentals del CDG (Parte 2)

- Dall'analisi alla sintesi – definizione reportistica ai vari livelli
- Funzioni e Responsabilità come elemento preliminare strategico di successo (resistenze e problematiche)
- Il faro della semplicità
- Il Feedback
- La tempistica
- La creazione del valore
- La cultura "finanziaria" (quantitativa)
- La cultura qualitativa
- KPI (Key Performance Index)
- Il Controllo di Gestione come continua evoluzione (valutazione costo/opportunità)

IV Incontro

Tecniche: approfondimento modelli, tecniche e strumenti da conoscere. Scopi informativi, elasticità, limiti e funzionamento (Parte 2)

- Il Costo standard
- Funzioni, centri di costo, centri di ricavo, centri di responsabilità, aree di business, divisioni
- Criteri di ribaltamento
- ABC
- Balanced Scorecard

VI Incontro

Step by step le fasi di inserimento di un sistema di CDG presso un cliente (Parte 2)

- Imput dalla direzione e feedback struttura
- La generazione a cascata di budget funzionali
- Verifica scostamenti, affinamenti organizzativi ed aggiustamenti operativi

CORPO DOCENTE

Giulio Bassi
Dottore Commercialista

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali personali, il partecipante può accedere all'area clienti sul sito di Euroconference per visionare preventivamente e stampare le slides.

Il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF.

Tre giorni prima di ogni incontro formativo il partecipante riceve un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link all'area clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PREZZO DI LISTINO

990,00 € + IVA

[ISCRIVITI ONLINE ▶](#)

QUOTE ADVANCE BOOKING per iscrizioni 10 giorni prima della data d'inizio evento valide solo per Professionisti

NO PRIVILEGE

€ 792,00 + IVA



CLIENTI PRIVILEGE

€ 712,80 + IVA

Al fine di consentire la corretta attivazione del corso le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12:00 del giorno precedente l'evento

È possibile richiedere il rimborso di FondoProfessioni sulla quota intera da listino per la partecipazione di dipendenti e apprendisti.

Per ulteriori informazioni >>

[Scarica il calendario completo dell'evento >](#)