

PMI FORMAZIONE PUGLIA

Propone il **CORSO on LINE**

---

**PIANO PER LE VENDITE**

*25ore di FORMAZIONE - dal giorno 2Aprile2021 al 30Giugno2021*

---



**Obiettivi**

Il corso intende raggiungere i seguenti Obiettivi:

1. Perfezionamento del metodo di lavoro fondato sui pilastri della best practice: conoscenza, consapevolezza, pianificazione.
2. Efficientamento del processo organizzativo aziendale al fine di limitare diseconomie interne.
3. Favorire la consapevole applicazione dei principi di conoscenza, consapevolezza e pianificazione.
4. Favorire metodi di lavoro coerenti con una trasparente condivisione, contributi proattivi nel proprio ambito decisionale utilizzando gli strumenti di comunicazione aziendale.

**Destinatari**

Imprenditori, Manager d'impresa, professionisti delle PMI.

**Modalità Didattica**

La modalità didattica scelta è la FAD in grado di garantire efficacia, personalizzazione dell'intervento, flessibilità organizzativa, certificazione degli accessi.

**Relatori**

Avv. Claudio G. Carone. Dott. Claudio Battisti.

### **Offerta Formativa**

I Temi ed argomenti trattati nel corso possono così essere descritti:

1. Introduzione ai principi di conoscenza, competenza e pianificazione – **4ore**
2. Valorizzazione di obiettivi e di risultati. La misurazione oggettiva dell'efficacia dei comportamenti operativi – **4ore**
3. Analisi degli obiettivi commerciali e qualità delle controparti contrattuali – **4ore**
4. Gli strumenti di credito – **4ore**
5. Finanza agevolata – **4ore**
6. Compliance: cenni sulla normativa antiriciclaggio e sulla responsabilità amministrativa delle società e degli enti – **4ore**
7. Logica degli investimenti – **1ora**

#### **Introduzione ai principi di conoscenza, competenza e pianificazione – 4ore**

- Competenze funzionali, commerciali, relazionali
- Equity disponibile
- Location (presenza competitor e massimizzazione efficacia)
- Relazioni professionali (contabile, fiscalista)
- Relazioni finanziarie (finanza agevolata e finanza ordinaria)
- Relazioni commerciali (fornitori e regolamento acquisti)
- Rafforzamento immagine, brand, reputazione
- Rendicontazione, Pianificazione, Decisione

#### **Valorizzazione di obiettivi e di risultati: la misurazione oggettiva dell'efficacia dei comportamenti operativi – 4ore**

- Gestione previsionale dei flussi di cassa e confronto consapevole con la realtà aziendale
- Significato di fatturato, utili contabilizzati e flussi di cassa.
- Rendicontazione, pianificazione, decisione.

#### **Analisi degli obiettivi commerciali e qualità delle controparti contrattuali – 4ore**

- Andamento dei settori economici
- Osservare la realtà aziendale
- Strutturare la valutazione del merito di credito con il report CERVED. Presentazione dello strumento del rating
- Esaminare tre imprese che hanno lasciato insoluti i loro debiti nell'ultimo trimestre
- Cattivi pagatori nelle norme CE.

#### **Gli strumenti di credito – 4ore**

- Apertura di credito in conto corrente
- Smobilizzo crediti
- Mutuo fondiario
- Finanziamento chirografario
- Impegno di firma
- Leasing
- Factoring

#### **Finanza agevolata -4ore**

- Esercitazione su incentivi agli investimenti

#### **Compliance: Cenni sulla normativa antiriciclaggio e sulla responsabilità amministrativa delle società e degli enti ( Dlgs 231/2001 aggiornato dalla legge 3/2019) – 4ore**

#### **La Logica degli Investimenti -1ora**

- La definizione dell'investimento in termini di costo e di flussi di cassa addizionali;
- La quantificazione del rendimento e del premio per il rischio richiesto dall'imprenditore, tenendo conto della possibilità di diversificare;
- La previsione delle variabili esogene di scenario, entro la quale il progetto viene condizionato, e misurazione dell'impatto che queste hanno sulla convenienza dell'investimento.

#### **CALENDARIO CORSO**

- 02/04/2021 – 17,00/19,00 - Introduzione ai principi di conoscenza, competenza e pianificazione.
- 05/04/2021– 17,00/19,00 - Introduzione ai principi di conoscenza, competenza e pianificazione.
- 07/04/2021 - 17,00/19,00 - Valorizzazione di obiettivi e di risultati. La misurazione oggettiva dell'efficacia dei comportamenti operativi.
- 12/04/2021 – 17,00/19,00 - Valorizzazione di obiettivi e di risultati. La misurazione oggettiva dell'efficacia dei comportamenti operativi.
- 14/04/2021 – 17,00/19,00 - Affinamento degli obiettivi commerciali;
- 19/04/2021 – 17,00/19,00 - Affinamento degli obiettivi commerciali;
- 21/04/2021 – 17,00/19,00 - Gli strumenti di credito;

- 26/04/2021 – 17,00/19,00 - Gli strumenti di credito;
- 28/04/2021 - 17,00/19,00 - Finanza agevolata.
- 03/05/2021 - 17,00/19,00 - Finanza agevolata.
- 05/05/2021 - 17,00/19,00 - Compliance: cenni sulla normativa antiriciclaggio e sulla responsabilità amministrativa delle società e degli enti.
- 10/05/2021 - 17,00/19,00 - Compliance: cenni sulla normativa antiriciclaggio e sulla responsabilità amministrativa delle società e degli enti.
- 12/05/2021 - 17,00/18,00 - Logica dell'investimento.

#### **Materiale Didattico**

Saranno disponibili le slide mostrate dal docente durante il corso on line.

#### **Attestati**

Al termine dell'iniziativa, se risultano soddisfatti i requisiti di frequenza pari all'80% delle presenze, sarà possibile ricevere Attestato di Partecipazione.

#### **Quota di Iscrizione**

Euro 4.500,00+iva - da Listino

Euro 4.400,00+iva – per iscrizioni entro il giorno 5marzo2021

#### **Modalità di Iscrizione**

Moduli ed informazioni sono disponibili presso la Sede Pmi Formazione Puglia oppure con richiesta mail a [segreteria@pmiformazione.it](mailto:segreteria@pmiformazione.it) oppure contattando i nss. Referenti al n. 080/2092338.