

VETRINA

Controllo di gestione di Euroconference Centro Studi Tributari



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 allorquando 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 (si/no)

Analisi dati storici

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 costoopportunità)

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

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*

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 **VI Incontro**

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

- *Input* dalla direzione e feedback struttura
- La generazione a cascata di budget funzionali

CORPO DOCENTE

- **Giulio Bassi**
Dottore Commercialista

SEDI E DATE

EDIZIONE	SEDE	ORARIO	DATA INIZIO	CREDITI
Web	Sede WEB	14.00 - 18.00	09/10/2023	Dettagli Crediti MECrediti ODCEC