



IL PASSAGGIO GENERAZIONALE IN AZIENDA

PROGRAMMA FORMATIVO

III EDIZIONE

AREA GIURIDICO LEGALE	PAG. 3
MODULO 1 – STRUMENTI GIURIDICI PER GESTIRE IL PASSAGGIO DELLA PROPRIETÀ	PAG. 3
MODULO 2 – STRUMENTI GIURIDICI PER GESTIRE IL PASSAGGIO DELLA GESTIONE	PAG. 3
AREA ECONOMICA FINANZIARIA	PAG. 4
MODULO 3 – RICLASSIFICARE IL BILANCIO PER CONOSCERE L'IMPRESA	PAG. 4
MODULO 4 – IL BUDGET: PER IL CONTROLLO DELLE DECISIONI AZIENDALI – prima parte	PAG. 4
MODULO 4 – IL BUDGET: PER IL CONTROLLO DELLE DECISIONI AZIENDALI – seconda parte	PAG. 5
MODULO 5 – VALUTAZIONE AZIENDALE E PRIVATE EQUITY	PAG. 5
MODULO DI APPROFONDIMENTO – RAPPORTO BANCA – IMPRESA	PAG. 5
AREA RISORSE UMANE	PAG. 6
MODULO 6 – MANAGEMENT	PAG. 6
MODULO 7 – IL CAPITALE UMANO IN AZIENDA	PAG. 6
MODULO 8 – RECRUITMENT	PAG. 6
MODULO 9 – TECNICHE DI VENDITA	PAG. 7
AREA MARKETING	PAG. 8
MODULO 10 – MARKETING ANALITICO – prima parte	PAG. 8
MODULO 10 – MARKETING ANALITICO – seconda parte	PAG. 8
MODULO 11 – MARKETING STRATEGICO	PAG. 8
MODULO 12 – MARKETING OPERATIVO	PAG. 9
CALENDARIO	PAG. 10

AREA GIURIDICO LEGALE

MODULO 1 – STRUMENTI GIURIDICI PER GESTIRE IL PASSAGGIO DELLA PROPRIETÀ

- PATTO DI FAMIGLIA
- USUFRUTTO
- DONAZIONE
- TRUST
- CESSIONE DI QUOTE
- TRASFERIMENTO DI AZIENDA

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 2 – STRUMENTI GIURIDICI PER GESTIRE IL PASSAGGIO DELLA GESTIONE

- AFFITTO E CESSIONE DI AZIENDA
- OPERAZIONI STRAORDINARIE
- GOVERNANCE AZIENDALE
- CONTRATTUALISTICA

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

AREA ECONOMICA FINANZIARIA

MODULO 3 – RICLASSIFICARE IL BILANCIO PER CONOSCERE L'IMPRESA

- IL BILANCIO D'ESERCIZIO
- LA RICLASSIFICAZIONE DEL BILANCIO D'ESERCIZIO
- CHECK UP ECONOMICO
- CHECK UP PATRIMONIALE
- CHECK UP FINANZIARIO
- FINANCIAL HIGHLIGHTS
- BENCHMARKING SETTORIALE
- CASO PRATICO

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 4 – IL BUDGET: PER IL CONTROLLO DELLE DECISIONI AZIENDALI

PRIMA PARTE

- INTRODUZIONE: LA PIANIFICAZIONE QUALE STRUMENTO DI CONTROLLO GESTIONALE
- IL BUDGET DEGLI INVESTIMENTI
- I BUDGET OPERATIVI
- IL BUDGET ECONOMICO
- CASO PRATICO

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 4 – IL BUDGET: PER IL CONTROLLO DELLE DECISIONI AZIENDALI – SECONDA PARTE

- IL CONSOLIDAMENTO DEL MASTER BUDGET
- LA REALIZZAZIONE DEL SISTEMA DEI REPORT GESTIONALI
- L'ANALISI DEGLI SCOSTAMENTI
- CASO PRATICO

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 5 – VALUTAZIONE AZIENDALE E PRIVATE EQUITY

- ANALISI DI BILANCIO PROPEDEUTICA ALLA VALUTAZIONE DELLE AZIENDE (EBITDA, EBIT, PFN)
- METODO FINANZIARIO
- MULTIPLI MEDI SETTORIALI
- VENTURE CAPITAL E PRIVATE EQUITY
- STRATEGIE, LOGICHE ED OPERATIVITÀ DEI FONDI CHIUSI
- COME PRESENTARSI AD UN INVESTITORE FINANZIARIO QUALIFICATO
- GESTIONE DEL RAPPORTO CON L'INVESTITORE: GOVERNANCE, REPORTING E WAY OUT
- ASPETTI LEGALI

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO DI APPROFONDIMENTO – RAPPORTO BANCA – IMPRESA

- L'ANALISI ANDAMENTALE: COS'È E COME FUNZIONA
- CENTRALE RISCHI E CENTRALI RISCHI PRIVATE
- ANALISI ANDAMENTALE INTERNA: COS'È E COME FUNZIONA (QUALI ERRORI EVITARE)
- ALTRI FATTORI DETERMINANTI, IL RATING IMPRESA

CON LA PARTECIPAZIONE DI UN FUNZIONARIO DI UN PRIMARIO ISTITUTO DI CREDITO

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

AREA RISORSE UMANE

MODULO 6 – MANAGEMENT

- PIANIFICAZIONE: ORGANIZZARE IL FUTURO
- ORGANIZZAZIONE: DISPOSIZIONE DELLE RISORSE IN AZIENDA
- MONITORAGGIO E CONTROLLO: ACCORDO TRA AZIONI E REGOLE
- ROLE PLAYING: CAPACITÀ DI DELEGA

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 7 – IL CAPITALE UMANO IN AZIENDA

- GLI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE AZIENDALE
- IL COINVOLGIMENTO DEI COLLABORATORI
- PIANIFICARE GLI EVENTI: GESTIRE LE PREOCCUPAZIONI E PREPARARE IL "PIANO B"
- ROLE PLAYING: IL REPORT AZIENDALE

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 8 – RECRUITMENT

- I CANALI E GLI STRUMENTI PER LA RICERCA DEL PERSONALE
- LA SELEZIONE DELLE CANDIDATURE
- ROLE PLAYING: IL COLLOQUIO DI LAVORO

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 9 – TECNICHE DI VENDITA

- LA PIANIFICAZIONE DELLE AZIONI COMMERCIALI
- IL PROCESSO DELLA VENDITA
- LE TECNICHE DI VENDITA
- ROLE PLAYING: TECNICHE DI VENDITA

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

AREA MARKETING

MODULO 10 – MARKETING ANALITICO – PRIMA PARTE

- DEFINIZIONE DI MARKETING
- IL MARKETING CONCEPT
- LE FASI DI ACQUISIZIONE DELLA CONOSCENZA

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 10 – MARKETING ANALITICO – SECONDA PARTE

- COMPORTAMENTO E PROCESSO DI ACQUISTO
- I FATTORI CHE MAGGIORMENTE INFLUENZANO IL PROCESSO D'ACQUISTO
- LA SEGMENTAZIONE DEL MERCATO

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 11 – MARKETING STRATEGICO

- LA MISSION AZIENDALE
- GLI OBIETTIVI E LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA
- LA DEFINIZIONE DEL BUSINESS
- L'ANALISI SWOT
- IL POSIZIONAMENTO D'IMPRESA

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

MODULO 12 – MARKETING OPERATIVO

- LE TATTICHE DI MARKETING (DECISIONI RELATIVE AL PRODOTTO, ALLA COMUNICAZIONE, AL PREZZO, ALLA DISTRIBUZIONE)
- GLI STRUMENTI DEL MARKETING
- IL PIANO DI MARKETING
- IL CONTROLLO DI MARKETING

DURATA: 1 GIORNATA DA 4 ORE

CALENDARIO

AREA	MODULO	OTTOBRE				NOVEMBRE				DICEMBRE			
LEGALE	MODULO 1	18											
	MODULO 2		23										
ECONOMICA FINANZIARIA	MODULO 3		25										
	MODULO 4					6							
	MODULO 4					8							
	MODULO 5						13						
	MODULO DI APPROFONDIMENTO						15						
RISORSE UMANE	MODULO 6						20						
	MODULO 7						22						
	MODULO 8							27					
	MODULO 9							29					
MARKETING	MODULO 10									4			
	MODULO 10									6			
	MODULO 11										11		
	MODULO 12										13		