



FIN.01reg_FAD Fare i conti ieri e oggi: dal budget delle vendite alla finanza alternativa

Corso FINANZIATO DA REGIONE LOMBARDIA - Bando Formazione continua - Fase VI

FINALITÀ

L'Italia è nona al mondo quanto a ricchezza finanziaria delle famiglie. Esiste un modo per convogliarla verso le aziende? Noi siamo convinti di sì. Gli eventi di questi ultimi anni ci hanno dimostrato come le aziende meritevoli abbiano saputo raccogliere risorse finanziarie di qualità, anche in pieno COVID e non solo per gli incentivi messi a punto dal Governo. Come? Dimostrando di avere vision, strategia, un business sostenibile, anche dal punto di vista sociale, ambientale e di governance. Da dove partire? Dalle previsioni di vendita, come sempre. Ma questo non basta.

Bisogna saper raggiungere i canali di finanza alternativa, conoscere gli stakeholder e i loro obiettivi. Chi investe guarda ai ritorni economici, con occhio attento agli aspetti sociali, ambientali e di buon governo.

Chi non sa farlo resta fuori.

DESTINATARI

Il corso è rivolto in modo particolare a Imprenditori, Startupper, Direttori Commerciali, Direttori Amministrativi e Finanziari, Responsabili Controllo di Gestione

PROGRAMMA

1.FONDAMENTI: L'EQUILIBRIO FINANZIARIO I BASE

- I 7 principi base del cash flow
- Il bilancio riclassificato: Conto economico e stato patrimoniale
- I 9 pilastri del cash flow: crediti, debiti fornitori, magazzino, MOL, ecc
- Il capitale circolante
- Il rendiconto finanziario: dove sono finiti i soldi?

2.PRICING E BUDGET DELLE VENDITE

- L'impatto dei prezzi sui profitti
- L'effetto del mix di prodotto e di canale sulla redditività aziendale
- L'effetto degli sconti sulla marginalità

3.PRICING E BUDGET DELLE VENDITE

- Dal budget delle vendite al budget economico e al budget di cassa: cenni
- Budget delle vendite e KPI commerciali: come guidare i venditori nella giusta direzione
- Esercitazioni

4.BUSINESS PLAN...

- Eppure sono in molti a non averne ancora costruito uno
- Business Plan: ancora un tabù per le PMI?
- Chi lo usa e perché
- Gli obiettivi reconditi di un business plan
- Come costruire un business plan che sia davvero "la vostra guida"
- Attraverso il variegato mondo dei BP: alcuni casi
- Cos'è accaduto poi? I risultati consuntivi rispetto agli obiettivi
- Conclusioni del primo modulo e anticipazioni sul secondo modulo

5.BUSINESS PLAN...

E ora ne costruiamo uno

- Illustrazione del caso aziendale
- Elaborazione del BP economico, patrimoniale e finanziario
- Conclusioni





6. L'EQUITY CROWDFUNDING; cos'è e a che cosa serve

- Le opportunità viste dall'altra parte del tavolo: imprese mature e investitori
- ECF: cos'è e a chi si rivolge
- L'ECF in Italia e sui mercati internazionali
- Normativa di riferimento
- Come prepararsi a una campagna di ECF
- A quali imprese è adatto l'ECF?
- Chi investe oggi in ECF?
- Alcuni casi di campagne (di successo e insuccesso)
- Conclusioni

7. MINIBOND: MISSION IS POSSIBLE!

- Quando gli strumenti di debito diventano interessanti per le PMI
- Minibond: definizione target di imprese
- L'offerta in Italia
- Vantaggi per un'impresa che emette minibon

DOCENZA

dott.ssa Patrizia Saviolo – dott.ssa Cristina Mariani

SVOLGIMENTO

22, 27 ottobre, 2, 5, 10, 17, 24 novembre e 1 dicembre 2021 dalle 09.00 alle 13.00

COSTI

€ 750,00 + iva per Aziende Associate/Non Associate

Il corso è finanziato tramite il Bando Formazione Continua Fase VI e rientra nel Catalogo delle offerte di formazione continua proposto da Servizi Confindustria Bergamo srl.

Gli interventi formativi del catalogo sono finanziati attraverso un voucher riconosciuto direttamente all'impresa per fruire di corsi di formazione da scegliere nell'ambito di un catalogo regionale.

Ciascun lavoratore può richiedere fino a 2.000 euro di voucher all'anno. L'azienda, invece, ha a disposizione fino a 50.000 euro l'anno.

La richiesta del voucher deve essere effettuata tramite piattaforma bandi.servizirl.it.

Info: s.guerrini@serviziconfindustria.it
c.giordano@serviziconfindustria.it
formazione@serviziconfindustria.it

