



Commercialista 4.0, il professionista a fianco dell'imprenditore

Oggi più che mai, le imprese hanno necessità di assistenza professionale specializzata e di strumenti innovativi, analitici e decisionali, che siano di supporto nelle diverse fasi e condizioni della via aziendale.

"Commercialista 4.0" è un progetto ANC, pensato per assicurare al Commercialista le conoscenze e gli strumenti necessari per rispondere alle istanze provenienti dal mondo dell'imprenditoria.

Le attività formative ed il business intelligence software Comm4.0, consentiranno al Commercialista di fornire alle imprese una concreta e puntuale consulenza aziendale.

Formazione comm4.0.

Prevede un percorso completo in cui verranno studiate ed approfondite le diverse aree tematiche, rivolte allo sviluppo delle competenze del commercialista-aziendalista. Il progetto formativo, diviso in moduli di 4 ore, per un totale di 24 ore, è accreditato ai fini del riconoscimento della formazione continua professionale dei Dottori Commercialisti, degli Esperti Contabili e dei Revisori Legali. La Formazione, inoltre prevede l'utilizzo del business intelligence Comm4.0, anche in sala multimediale.

Il business intelligence software comm4.0

Comm4.0 è un business intelligence tools utilizzabile del commercialista nelle aziende b2b in fase di startup, crescita e crisi d'impresa.

Il business intelligence comm4.0

supporta il commercialista e il revisore contabile anche nelle attività di:

- prevenzione delle cause della crisi aziendale e definizione delle strategie di intervento;
- analisi del modello di business attuato dall'azienda e dei rischi connessi all'attività imprenditoriale;
- monitoraggio dell'esistenza delle condizioni di continuità aziendale (going concern);
- esame di fattibilità del progetto d'impresa anche nel caso di start-up e di internazionalizzazione dell'impresa;
- sostenibilità delle strategie aziendali (politiche dei prezzi, strumenti di promozione, ecc..);
- gestione di aziende sequestrate, per le quali l'amministratore giudiziario può essere definito come imprenditore «speciale», capace di coniugare i tipici principi imprenditoriali, inclusi gli obiettivi di profitto, con quelli di interesse pubblico e della responsabilità civile;
- due diligence in caso di trasferimento di azienda e nelle operazioni straordinarie in genere.

Comm4.0 consente la completa digitalizzazione dell'impresa e sostiene il passaggio dall'impresa monocratica ad una struttura organizzativa di tipo ibrido, nella quale il commercialista è in grado di intervenire sul marketing operativo dell'azienda o a livello di direzione generale.

Per info, contatti e condizioni di
servizio consultare il sito

www.comm4.it



Il Commercialista
consulente d'azienda
nell'era digitale



dashboard commercialista 4.0: 24 ore

Cod. az8
LA CRESCITA: Start-up
Segmentazione del mercato
Strategie di prezzo
Trade marketing e le 4P
Il network marketing
Internazionalizzazione
8 ORE CNDCEC

Cod. cr4
DISFUNZIONI E CRISI
D'IMPRESA
GRUPPO A MATERIE
CARATTERIZZANTI 4 ORE

Materiale didattico
Circa 1000 slide
Circa 500 pag. e-book

Cod. az4
BUSINESS PLAN + COSTING
+ FINANZA AZIENDALE
4 ORE GRUPPO B
NON CARATTERIZZANTI

Cod. lab8
8 ore laboratorio (*)
di cui 1 materie obbligatorie
6 ore GRUPPO B - MEF
* Casi pratici anche su richiesta dei partecipanti



Corso di specializzazione valido ai fini della
formazione professionale continua obbligatoria dei
Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Crediti formativi totali n. 24
di cui
n. 1 materia obbligatoria
n. 4 materie caratterizzanti - gruppo A MEF
n. 10 ore materie non caratterizzanti - gruppo B MEF

