



STRATEGIE E
GENERAL MANAGEMENT



PROGRAMMAZIONE AMMINISTRAZIONE,
FINANZA E CONTROLLO



MARKETING ED
EXPORT MARKETING MANAGEMENT



CRISI E RISANAMENTO
D'IMPRESA



REVISIONE LEGALE



INTERNAZIONALIZZAZIONE
DELLE IMPRESE



AMMINISTRAZIONE DEI
BENI SEQUESTRATI



DUE DILIGENCE

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



Associazione
Nazionale
Commercialisti



Il Commercialista
consulente d'azienda
nell'era digitale



COMM4.0

powered by



CORSO DI FORMAZIONE A DISTANZA 8 ORE IN VIDEO-CONFERENCE CALL LIVE

MODALITA' DI EROGAZIONE

Formazione a distanza in video-conference call (Skype).

N.B. L'utente deve disporre di PC con telecamera e microfono, collegamento internet e Skype (si prega di testare i dispositivi prima della formazione a distanza e di comunicare correttamente l'account Skype).

DURATA 8 ore

DESTINATARI

Commercialista che intende utilizzare strumenti di business intelligence in favore delle imprese B2B:

- aziende agricole, zootecniche e di trasformazione;
- aziende manifatturiere (artigianali e industriali);
- aziende di servizi;
- grossisti.

Escluse le aziende che producono su commessa.

OBIETTIVI:

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 business model dell'impresa, sul controllo di gestione o a livello di general management.

FORMAZIONE E CONSULENZA: 8 ORE IN VIDEO-CONFERENCE LIVE

- a) i canali di vendita e la segmentazione del mercato;
- b) Il costing (direct cost e full cost) e la discriminazione dei prezzi;
- c) la promozione del prodotto (fiere, promozione delle vendite, forza vendite indiretta, siti e-commerce b2b, ecc...);
- d) l'analisi predittiva della redditività per ciascun prodotto/servizio;
- e) il management model dell'impresa ovvero come strumentare il modo di prendere le decisioni strategiche nelle PMI;
- f) il business model dell'impresa ovvero il modo in cui l'azienda sviluppa la propria attività e realizza i ricavi (ISA 315);
- g) come migliorare il business model dell'impresa.
- h) come individuare eventuali disfunzioni aziendali (art. 3 del nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza) che possono minacciare la continuità aziendale (going concern);
- i) come strutturare un piano di risanamento aziendale (Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza)

Possono partecipare uno o più componenti dello stesso studio professionale.

Durante il corso di formazione a distanza in video-conference call (Skype), in condivisione schermo, verrà utilizzato il business intelligence software comm4.0.

