



IL CONTROLLO DI GESTIONE DELLE AZIENDE CLIENTI DELLO STUDIO PROFESSIONALE. IL MODELLO SISTEMA IMPRESA.

Presentazione

Sono molti i fattori che quotidianamente influenzano le *performance* di un'azienda. Fattori esterni, che possono rappresentare opportunità o minacce, e fattori interni, che possono configurarsi come punti di forza (fattori critici di successo) e/o di debolezza. Di questo ne è consapevole il *management* aziendale che avverte sempre di più la necessità di avere a propria disposizione strumenti e competenze che permettano di pianificare, gestire, organizzare, decidere e controllare le attività dell'impresa al fine di migliorare i risultati economici, finanziari e patrimoniali.

Sulla base di queste accresciute esigenze si va delineando un nuovo ruolo del commercialista, dotato di capacità di analisi del contesto aziendale, utili per conoscere approfonditamente la realtà in cui l'impresa opera. Una nuova figura professionale in grado di supportare il *management* aziendale nel perseguimento degli obiettivi strategici, mediante il riconoscimento di situazioni critiche e l'individuazione di soluzioni vincenti.

In questo rinnovato contesto, per garantire un evoluto servizio di consulenza, il commercialista deve poter contare su un sistema integrato tra le operazioni gestionali e le rilevazioni contabili, al fine di soddisfare gli obblighi civilistici e fiscali da un lato, e le esigenze di controllo di gestione dall'altro. Un sistema totalmente integrato a garanzia di efficienza operativa ed affidabilità dei dati aziendali.

Programma

1^ PARTE

- Il controllo di gestione nel contesto economico aziendale
- I vari significati del controllo di gestione
- L'articolazione funzionale e le tipologie del controllo di gestione
- Il sistema informativo aziendale e i suoi strumenti per il controllo di gestione
- Il modello Sistema Impresa

2^ PARTE

- La contabilità generale
- La contabilità analitica
- Le configurazioni dei costi
- Le classificazioni dei costi
- La struttura organizzativa del modello Sistema Impresa



3^ PARTE

- L'analisi dei costi
- L'analisi dei ricavi e lo studio della redditività aziendale
- Le elaborazioni di fine periodo e l'analisi dei risultati aziendali
- Il *reporting* e le analisi a consuntivo del modello Sistema Impresa

Gli eventi avranno la durata di tre ore, dalle 9:00 alle 12:00 oppure dalle 15:00 alle 18:00 e daranno diritto a 3 (tre) crediti formativi.

*La domanda di accreditamento dell'evento al CNDCEC o Ordine locale ai fini del riconoscimento dei crediti formativi deve riportare la seguente classificazione: **C.3** Controllo di gestione e contabilità direzionale.*

Relatori:

Giulio D'Agostino

Dottore Commercialista in Caserta

Nicola Lucido

Dottore Commercialista in Chieti, Docente di "Economia e Gestione delle Imprese" nella Facoltà di Scienze della Formazione dell'Università degli studi "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara

Raffaele Marcello

Dottore Commercialista in Caserta, Componente Comitato Direttivo IRDCEC

Docente di "Economia dei gruppi e delle concentrazioni aziendali" nella Facoltà di Scienze Manageriali dell'Università degli studi "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara.

Davide Vierzi

Laureato in Economia e Commercio - Responsabile Sviluppo Progetti Area Aziendale in Sistemi S.p.a., svolge attività di consulenza diretta presso le Imprese per la realizzazione di sistemi di controllo di gestione; ha collaborato alla realizzazione del volume 'Sistema Impresa' che verrà rilasciato ai partecipanti agli incontri