

ANALISI COMPORTAMENTALE

I linguaggi della persona.

La chiave di lettura dell'analisi del comportamento.

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Organizzazione aziendale e PMI.

Le aziende di produzione e le aziende di servizi.

Esercitazione pratica.

AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE**IL BILANCIO**

I documenti del bilancio.

Stato patrimoniale e Conto economico.

Esercitazione pratica.

Il modulo prevede lezioni facoltative propedeutiche alle materie economiche.

CONTROLLO DEI COSTI AZIENDALI

Concetti e criteri per l'analisi dei costi.

Sistemi e tecniche di misurazione.

I metodi di allocazione.

Esercitazione pratica.

IL CONTROLLO DI GESTIONE

La progettazione di un sistema di controllo di gestione.

Il sistema del margine di contribuzione per la programmazione economica.

La break-even analysis.

Come definire i prezzi di vendita.

Indicatori di performance.

Esercitazione pratica.

LA FORMAZIONE DEL BUDGET

Criteri di formazione e d'impiego del budget.

Budget strategico ed operativo.

Analisi degli scostamenti.

Esercitazione pratica.

FINANZA AZIENDALE**LA BANCA**

I principali servizi offerti dalle banche.

La concessione del credito.

Le garanzie reali e personali.

Il contenzioso bancario.

Valutazione del merito creditizio.

Esercitazione pratica.

ANALISI E PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

Pianificazione finanziaria a m/l termine.

Formazione del rendiconto finanziario.

Determinazione del fabbisogno finanziario.

Come gestire le risorse finanziarie.

Esercitazione pratica.

LEGISLAZIONE FISCALE**IL REDDITO D'IMPRESA**

Imposte dirette e imposte indirette.

Il sistema fiscale: organizzazione, pianificazione e programmazione.

Esercitazione pratica.

PROGRAMMI DIDATTICI

PROGRAMMAZIONE E CONTROLLO DELLA PRODUZIONE**L'ORGANIZZAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO**

La produttività e i criteri di recupero.

Analisi dei metodi.

Esercitazione pratica.**MAGAZZINO E ACQUISTI - GLI ACQUISTI DI SERVIZI**

L'ottimizzazione degli approvvigionamenti.

Esercitazione pratica.**FONDAMENTI DI MARKETING****LA FUNZIONE MARKETING E LO STUDIO DI MERCATO**

Il concetto di marketing e le leve del marketing mix.

La segmentazione del mercato di riferimento.

Esercitazione pratica.**IL MARKETING INTERNAZIONALE**

La valutazione dei mercati esteri.

La scelta delle strategie competitive.

La pianificazione strategica.

La programmazione operativa.

Esercitazione pratica.**LEGISLAZIONE SOCIETARIA E DIRITTO DEL LAVORO****DIRITTO SOCIETARIO**

Società e forme giuridiche.

Lo statuto.

I titoli di credito di formazione giudiziale e stragiudiziale.

Il recupero credito.

Costituzione della società.

Modifica dello statuto.

Liquidazione della società.

Cenni sul fallimento e sulle procedure concorsuali.

Esercitazione pratica.**DIRITTO DEL LAVORO**

Il rapporto di lavoro autonomo e subordinato.

Cenni di contrattualistica.

Le forme di lavoro cosiddette "flessibili".

Il processo del lavoro.

Esercitazione pratica.**CASE HISTORY****STRATEGIA AZIENDALE**

La ristrutturazione ed il risanamento aziendale.

Recupero redditività aziendale.

Caso Aziendale.

Esercitazione pratica.**START UP AZIENDALE**

Il business plan.

Avviare un'azienda.

Esercitazione pratica.

LE RICERCHE DI MERCATO

LA PROGETTAZIONE DELLE RICERCHE DI MERCATO

Il focus sul consumatore:

- I modelli di acquisto generali e per particolari prodotti e servizi.
- Individuazione di rituali di consumo e delle esperienze di acquisto.

Esercitazione pratica.

Le ricerche di marketing:

- La definizione degli obiettivi della ricerca.
- La definizione del piano della ricerca.
- Le principali metodologie di ricerca qualitativa e quantitativa.
- La definizione delle caratteristiche del campione.

Esercitazione pratica.**MARKETING INTERNAZIONALE**

IL MARKETING INTERNAZIONALE

Il concetto di Marketing Internazionale.

I Fattori di successo del Marketing Internazionale.

I rischi e costi dell'internazionalizzazione.

Le strategie di Esportazione.

Caso aziendale.

Esercitazione pratica.

SPECIALIZZAZIONI

LE LEVE DI MARKETING

IL PIANO DI MARKETING

La scelta del mercato target.

La stima della quota di mercato.

Le proiezioni di vendita.

La politica delle vendite.

La politica del prodotto e servizio.

La politica del prezzo.

La politica distributiva.

La politica di promozione e pubblicità.

Caso aziendale.

Esercitazione pratica.

LA POLITICA DEL PRODOTTO

Il posizionamento del prodotto.

Le tipologie di prodotto.

La gamma prodotti.

Il ciclo di vita del prodotto.

La gestione del portafoglio prodotti.

Il lancio e lo sviluppo dei nuovi prodotti.

Caso aziendale.

Esercitazione pratica.

LA POLITICA DELLA DISTRIBUZIONE

La struttura dei canali distributivi.

Il supply-chain management.

Il trade marketing.

Il key account management.

Il caso aziendale.

Esercitazione pratica.

LA POLITICA DEL PREZZO

Il ruolo del prezzo nella strategia di marketing.

La definizione della politica del prezzo.

La determinazione del prezzo.

Il prezzo di costo e il prezzo di mercato.

Caso aziendale.

Esercitazione pratica.

LA POLITICA DI COMUNICAZIONE

Il contesto.

La comunicazione nella catena del valore.

La strategia di comunicazione.

Il consumatore.

La definizione del Consumer Insight.

Dal Consumer Insight alla definizione della Piattaforma di Comunicazione.

Dalla Piattaforma di Comunicazione alla definizione del Piano di Comunicazione.

La Misura degli obiettivi.

Esercitazione pratica.

MANAGEMENT & SALES

IL PIANO COMMERCIALE E LA GESTIONE DELLA RETE VENDITA

La gestione del portafoglio clienti.

La definizione del budget commerciale.

La definizione dei piani d'azione commerciale.

La strutturazione della rete vendita.

La misurazione delle performance commerciali.

L'analisi della redditività e normalizzazione della gamma produttiva.

Caso aziendale.

Esercitazione pratica.

LE TECNICHE DI VENDITA

Il processo decisionale del cliente.

La strategia di successo per influenzare il cliente.

L'identificazione delle esigenze del cliente.

Metodologie per influenzare i parametri di scelta.

La presentazione della proposta di vendita in chiave di benefici per il cliente.

La gestione delle obiezioni.

La chiusura della trattativa.

I metodi MBO.

Esercitazione pratica.