



FORMAZIONE AZIENDALE

Focus area AFC - Amministrazione, Finanza e Controllo

Gli strumenti di pianificazione e controllo di gestione a servizio dell'impresa

www.rwc.it

LOGICHE DI PROGETTAZIONE E METODOLOGIA FORMATIVA

I corsi proposti si muovono a stretto contatto con la strategia, i valori e gli strumenti adottati in Azienda.

Per questo motivo, è molto importante l'allineamento e condivisione dei messaggi con il vertice aziendale in fase di progettazione.

I corsi, inoltre, seguono una logica di sequenzialità nel trasferimento dei contenuti: dalle prime linee a tutta la struttura, fino a coinvolgere (su alcune tematiche) i neo assunti.

LOGICHE DI SVILUPPO DELLA FORMAZIONE



METODOLOGIE FORMATIVE ADOTTATE

La formazione verrà erogata utilizzando **Tecniche Attive**, che facilitano la partecipazione "vissuta" dei partecipanti poiché contestualizzano le situazioni di apprendimento nell'ambiente lavorativo reale, valorizzando le esperienze dei singoli. Al termine della formazione i partecipanti potranno definire obiettivi di miglioramento ed elaborare piani di azione condivisi o individuali.

CORPORATE MANAGEMENT

La condivisione dei risultati aziendali con i manager per accrescere responsabilità e collaborazione

Obiettivi

- Promuovere lo sviluppo delle dinamiche di gestione aziendale presso i manager di tutte le Business Unit
- Rendere lo stile di gestione aziendale un segno di identità, che genera senso di appartenenza, migliora la collaborazione e ottimizza le sinergie a livello aziendale
- Contribuire ad aumentare la competitività dell'impresa

Contenuti dell'intervento

Analisi e approfondimento dei risultati economici e non:

- Redditività complessiva
- Produttività, efficienza
- Immagine, soddisfazione del cliente, posizione competitiva (*brand reputation*)
- Eccellenza dei processi e Innovazione
- Apprendimento e sviluppo organizzativo

Mappa strategica a livello corporate:

- L'utilizzo dei marchi e il target cliente
- Equilibrio del portafoglio business: logiche di distribuzione delle risorse finanziarie tra i vari business
- Equilibrio della struttura organizzativa e delle variabili finanziarie: costo del capitale, la politica dei dividendi, politica fiscale
- Sinergie tra i vari business: *parenting advantage*

Destinatari*: Manager responsabili di aree funzionali delle diverse Business Unit aziendali

Durata: 2 incontri di mezza giornata con il livello strategico aziendale per impostare i messaggi da condividere durante la formazione di una giornata.

**Attraverso la selezione e semplificazione dei contenuti, il corso potrebbe essere proposto a tutta la Struttura fino al coinvolgimento dei neo assunti.*



GLI INDICATORI DI PERFORMANCE AZIENDALE NELLA DEFINIZIONE E NEGOZIAZIONE DEGLI OBIETTIVI

Come impostare un sistema bilanciato di indicatori BSC

Obiettivi

- Fornire le basi teoriche e le indicazioni pratiche per progettare e implementare un efficace sistema di controllo di gestione, incentrato sul monitoraggio delle performance, con l'applicazione della Balanced Scorecard
- Progettare un sistema di incentivazione legato al raggiungimento delle performance

Contenuti dell'intervento

- La gestione della performance connessa all'esecuzione delle strategie
- L'analisi delle quattro prospettive di valutazione delle performance:
 - Finanziaria
 - Del consumatore
 - Interna dell'impresa
 - Di innovazione e apprendimento
- Collegamento tra retribuzione e raggiungimento delle performance
- Il processo di assegnazione e negoziazione degli obiettivi
- La scelta degli obiettivi e l'individuazione dei parametri a loro collegati
- La definizione degli obiettivi condivisi e loro pesatura per una corretta corresponsabilizzazione

Destinatari: Ufficio Controllo di Gestione e HR Manager

Durata: 2 giornate



LA VALUTAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA DEI FORNITORI PER I BUYER

Obiettivi

- Fornire le competenze e gli strumenti necessari per valutare l'equilibrio economico-finanziario dei propri fornitori, a partire da fonti di informazioni pubbliche e facilmente reperibili;
- Migliorare il livello di interlocuzione e gestione dei fornitori nelle diverse situazioni di criticità rilevate

Contenuti dell'intervento

- Introduzione al bilancio d'esercizio ed analisi dei documenti che lo compongono
- Riclassificazione del bilancio d'esercizio: una diversa lettura delle informazioni
- Analisi statica: funzione e calcolo dei principali indici di bilancio
- Analisi e funzione della Nota Integrativa
- Interpretazione dei risultati ottenuti dall'analisi del bilancio d'esercizio
- La visura Camerale
- Le Informazioni Commerciali: uno strumento utile per l'analisi dello stato di salute del fornitore
- Altre fonti di informazione: i segnali fisici (es. visita della sede, contatti e relazioni con stakeholder aziendali), e i segnali dal web (sito internet aziendale, blog, social network)
- Cosa fare e quali controlli attivare, in funzione della tipologia del fornitore e del grado di criticità dello stesso: la matrice del fornitore
- Analisi di casi reali

Destinatari: Manager e Addetti ufficio acquisti

Durata: 2 giornate + 1 di follow up



LA CULTURA DEL DATO IN AZIENDA

Business intelligence per i Manager

Obiettivi

- Accrescere la capacità di analisi e lettura dei dati a livello manageriale
- Fornire le conoscenze necessarie per organizzare e leggere al meglio i dati aziendali, individuando gli indicatori di maggior rilevanza per le diverse funzioni aziendali
- Migliorare la presa di decisioni e la definizione delle azioni correttive

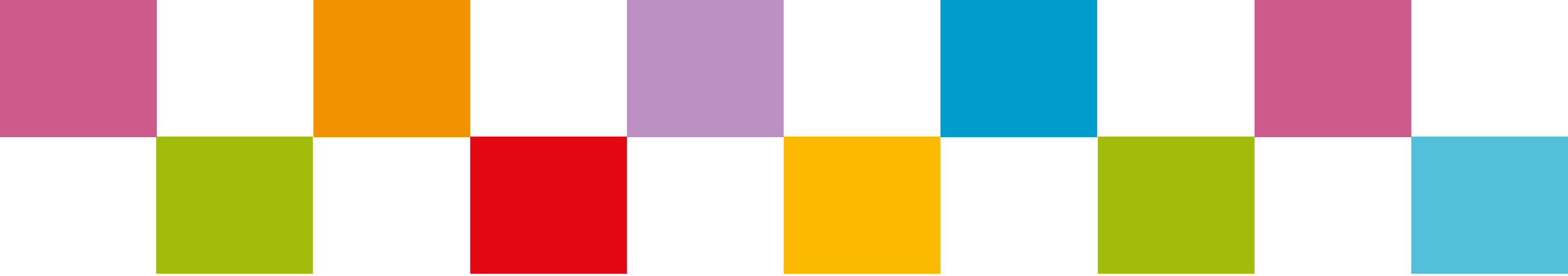
Contenuti dell'intervento

- Organizzazione dei dati aziendali e dei principali indicatori (tradizionali e innovativi)
- Ruoli aziendali coinvolti nel processo di analisi e lettura dei dati
- Interlocuzione con il Controllo di Gestione Aziendale
- Contenuti e Analisi dei report direzionali e di funzione
- Sistemi di Business Intelligence e nuove tecnologie a supporto dell'analisi dei dati
- Esercitazioni sulla creazione di indicatori innovativi

Destinatari: Manager di primo e secondo livello delle diverse Business Unit aziendali

Durata: 1 giornata di preparazione con il Controllo di Gestione aziendale e 1,5 giornate di corso con i Manager suddivisi per aree aziendali





Via Vivaro, 25 - 12051 Alba (Cn)
Tel. +39.0173.229104 - Fax +39.0173.363065
info@rwc.it - www.rwc.it