

**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 sistema contabile gestionale e l'integrazione con i processi aziendali

2^ PARTE

- La contabilità generale
- La contabilità analitica
- Le configurazioni dei costi
- Le classificazioni dei costi
- Il piano contabile gestionale

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
- Analisi di scostamento tra valori consuntivi e valori standard

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 ai fini del riconoscimento dei crediti formativi deve riportare la seguente classificazione: C.3 Controllo di gestione e contabilità direzionale.

Relatori:

Nicola Lucido

Dottore Commercialista in Pescara, Ricercatore area aziendale Fondazione Nazionale dei Commercialisti.

Raffaele Marcello

Consigliere CNDCEC con delega ai Principi di Revisione e ai Sistemi dei Controlli.

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.