

## L'obiettivo della tua azienda è... vendere o guadagnare?

Impara come incrementare gli utili senza aumentare le vendite,  
come eliminare i costi che pesano sul tuo fatturato e  
come strutturare il budget senza commettere errori.



Da un interessante sondaggio fatto ad alcune piccole-medie aziende italiane è risultato che:

- Il **92%** degli imprenditori **NON** sa calcolare i propri **costi di produzione**
- Il **94%** degli imprenditori **NON** sa determinare correttamente il **break even point** della propria azienda
- Il **97%** degli imprenditori **NON** sa calcolare l'incidenza esatta dei **costi sul prezzo finale**

*Amministrare un'azienda basandosi esclusivamente sulle tradizionali informazioni quali il fatturato, i costi variabili, l'utile, etc. non è più sufficiente. Se un imprenditore o un responsabile amministrativo vogliono davvero "governare" e "padroneggiare" la propria azienda allora, con il controllo di gestione, possono fare grosso un salto di qualità.*

## Cos'è il controllo di gestione?

*Il controllo di gestione è uno strumento di "Direzione" ed ha lo scopo di determinare il costo dei prodotti, delle operazioni, delle funzioni e di raffrontare i costi e le spese reali con i budgets e gli obiettivi stabiliti in sede di pianificazione operativa.*

*Esso fornisce inoltre i dati di costo necessari per l'effettuazione di calcoli di convenienza economica comparata, ponendo così la Direzione in grado di prendere decisioni avvedute in armonia con le politiche di vendita, i metodi di produzione, le procedure di acquisto, i piani finanziari e la struttura del capitale.*

*La grande complessità delle odierne Aziende e dei mercati richiedono che alla Direzione vengano forniti i mezzi per raggiungere gli obiettivi aziendali.*

Con il controllo di gestione infatti, si può ad esempio:

1. **Incrementare gli utili** senza aumentare il fatturato
2. Sapere **esattamente perché** c'è stato un **utile o una perdita**
3. Scoprire **quali** sono i **prodotti/clienti** che contribuiscono di più, o di meno, all'utile/perdita d'esercizio
4. Calcolare i **costi delle materie prime** e delle **lavorazioni esterne** per ogni linea di prodotto
5. Calcolare correttamente l'**incidenza dei costi di progettazione**
6. Conoscere esattamente quali sono i **costi di manodopera diretta** per ogni linea di prodotto
7. Confrontare i **dati consuntivi** con quelli di **budget** e molto altro ancora (es. break even point, ecc.)

## A chi è rivolto il nostro upgrade?

- 1) **Imprenditori**, di solito, le persone più entusiaste e motivate a imparare.

**Sono quelli che vogliono capire per quale maledetto motivo** non riescono a ridurre i costi dei loro prodotti, sono stufi di aspettare settimane per avere un semplice report che riassume l'andamento dell'azienda, oppure sono semplicemente curiosi di vedere cosa cambierà dopo l'applicazione di semplici criteri di controllo di gestione.

- 2) **Responsabili Amministrativi**, questo genere di partecipanti è quello che, di norma, è il "più difficile da gestire".

In realtà, se possiedono solo un pizzico di buona volontà e di curiosità si trasformano presto in partecipanti "iperattivi" e assetati d'informazioni. Perché quando i responsabili amministrativi capiscono i meccanismi del controllo di gestione (e per impararli non devi essere Einstein!), diventano maledettamente curiosi e assetati d'informazioni.

## Cosa vi proponiamo?

Vi proponiamo n. 2 **giornate lavoro** che si pongono come obiettivo quello di offrire spunti di analisi in merito a:

- a) L'obiettivo di profitto dell'azienda;
- b) Gli obiettivi settoriali coordinati;
- c) L'andamento aziendale per mezzo dei budgets e degli standard;
- d) La struttura organizzativa dell'azienda;
- e) La contabilità industriale.

**La presenza, la completezza, piuttosto che la mancanza o l'insufficienza di informazioni in merito ai punti sopra elencati determina il successo o l'insuccesso di un'azienda nel medio – lungo termine.**

Tali aspetti sono tanto più importanti quanto cresce la dimensione aziendale.

Il percorso formativo sarà articolato come segue:

- 1) **Fase preliminare:** viene inviato alle aziende aderenti un questionario necessario per produrre una Relazione Omaggio contenente un profilo mirato, che sarà consegnata al termine delle giornate lavoro;
- 2) **Giornata lavoro n.1 (modulo base):**
  - a) Mattina: la programmazione e la determinazione degli obiettivi; l'organizzazione aziendale; il controllo.
  - b) Pausa pranzo.
  - c) Pomeriggio: la contabilità industriale ed il sistema budgets ; esempi pratici (business case).
- 3) **Giornata lavoro n.2 (modulo avanzato):**
  - a) Mattina: il ciclo della contabilità industriale e le tecniche di determinazione dei costi; la rilevazione dei costi; il controllo dei costi ed il budget.
  - b) Pausa pranzo.
  - c) Pomeriggio: il processo di analisi; esempi pratici (business case); consegna Relazione.

Verrà fornito materiale didattico ed attestato di partecipazione.

La Lead Consulting si riserva la possibilità di apportare delle variazioni al programma.

È disponibile, su Vs richiesta, anche un percorso di training in azienda per la verifica ed il supporto dell'applicazione pratica e su misura dei dati trattati nelle giornate-lavoro. Tuttavia, la Relazione che verrà consegnata a fine corso darà già delle indicazioni mirate su dove agire e perché.

**Quota di partecipazione € 1.200,00 + iva a persona**

**Sconto del 10% dal secondo partecipante in su**