

「FORMAZIONE IN GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA」

Le competenze per guidare
la crescita aziendale



NEL LAVORO, LA FORMAZIONE É UN ASSET FONDAMENTALE

L'aggiornamento e la formazione devono essere parte preponderante della vita di un imprenditore.

La nostra formazione in Gestione e Strategia d'Impresa è rivolta a **imprenditori, titolari d'azienda e manager** che vogliono:

- migliorare la produttività e l'organizzazione aziendale
- analizzare i dati in modo strategico
- comunicare in modo efficace al proprio target
- proporsi sul mercato in modo competitivo
- gestire le risorse di studio e le loro performance
- comprendere meglio i rapporti banca-impresa



SETTIMANA 1

10

MAGGIO 2022

**Cos'è il Controllo di Gestione
in Azienda**

12.00-13.00

Dott. Stefano Dallanocce

12

MAGGIO 2022

**Azioni pratiche per
migliorare i risultati della
tua Azienda**

12.00-13.00

Dott. Stefano Dallanocce



SETTIMANA 2

17

MAGGIO 2022

**Come generare contatti
profilati per la tua Azienda?**

12.00-13.00

Andrea Martelli

19

MAGGIO 2022

Da contatti a contratti

12.00-13.00

Andrea Martelli



SETTIMANA 3

24

MAGGIO 2022

**L'importanza della finanza
all'interno dell'Impresa**

12.00-13.00

Dott. Stefano Garilli

26

MAGGIO 2022

**La gestione e il controllo
della tesoreria e dei rischi
nelle PMI**

12.00-13.00

Dott. Stefano Garilli



SETTIMANA 4

31

MAGGIO 2022

**Come stimolare e gestire la
performance delle proprie
risorse aziendali**

12.00-13.00

Dott.ssa Laura Monteleone

01

GIUGNO 2022

**La gestione del flusso
informativo all'interno
dell'organizzazione
lavorativa**

12.00-13.00

Dott.ssa Laura Monteleone





CHI SIAMO

BDM Associati è:

- **Innovazione** – ci formiamo quotidianamente per offrire ai nostri clienti percorsi formativi di valore, che anticipano le esigenze del mercato
- **Opportunità** – i nostri docenti sono consulenti esperti del settore, che forniscono consigli e suggerimenti pratici su come muoversi nel mercato
- **Business oriented** – il nostro obiettivo è far crescere la tua azienda



*Oltre **10.000 professionisti** si sono affidati alla nostra
formazione*



A CHI È RIVOLTA

Il percorso di formazione si rivolge a:

- **Imprenditori**
- **Titolari d'azienda**
- **Manager**

interessati ad aggiornare le proprie competenze e a far crescere ed evolvere la propria azienda.

QUATTRO MOTIVI PER ISCRIVERSI SUBITO

1 FORMAZIONE ONLINE

Puoi collegarti facilmente e decidere tu da dove formarti

2 LEZIONI BREVI E RICCHE

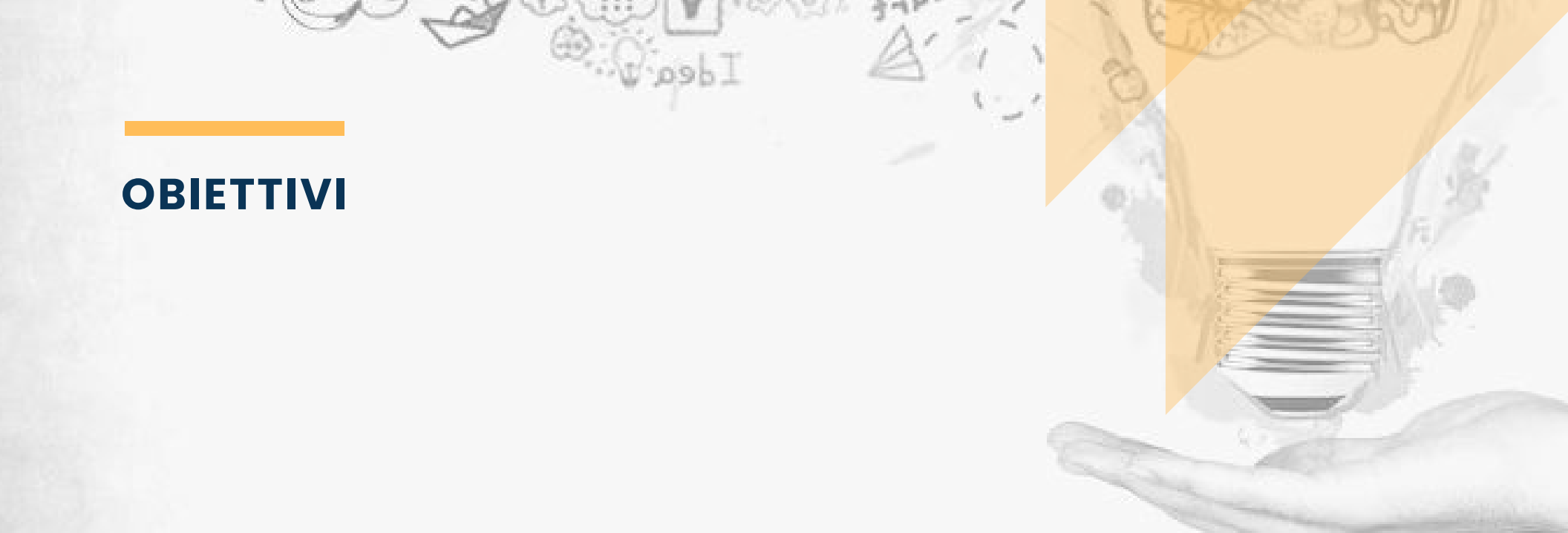
Le nostre lezioni sono di 1 ora, proprio per permetterti di seguirle tutte con la concentrazione necessaria

3 REPLAY E MATERIALI

Ti forniamo una libreria online con tutte le slide del corso e i replay delle singole lezioni

4 COMPLETEZZA E COMPETENZA

I nostri docenti specializzati affronteranno quattro tematiche differenti per fornirti delle conoscenze complete in ogni ambito



OBIETTIVI

- Acquisire gli strumenti alla base del **controllo aziendale**
- Creare una **strategia commerciale** e comunicativa efficace
- Gestire il **rapporto banca-impresa**
- Coinvolgere il **personale** nei cambiamenti e migliorarne le performance



STRUTTURA E PERCORSO DIDATTICO

DURATA DELLA FORMAZIONE

8 LEZIONI

IMPEGNO SETTIMANALE

2 ORE

MODALITÀ DI FORMAZIONE

ONLINE

MATERIALI DIDATTICI

SLIDES E REPLAY

PERCORSO DIDATTIVO

4 MODULI TEMATICI

LA PIANIFICAZIONE E IL CONTROLLO DI GESTIONE IN AZIENDA

10 e 12 maggio 2022

12:00 – 13:00

Cos'è il controllo di gestione in azienda

*Facciamo il punto sulla strategia
della tua impresa*

- L'imprenditore di oggi: ruoli, competenze e responsabilità
- La maturità gestionale dell'impresa italiana: perché fare pianificazione e controllo?
- Strumenti a supporto del processo decisionale dell'imprenditore

Azioni pratiche per migliorare i risultati della tua azienda

*Leggere i numeri dell'azienda in
chiave gestionale*

- Come condurre correttamente l'analisi della redditività e della produttività
- Come coinvolgere e motivare il personale aziendale
- Come strutturare gli obiettivi per coinvolgere i collaboratori e motivare le scelte gestionali e commerciali
- La gestione del cambiamento: prevedere le obiezioni e comprendere le “regole fondamentali”



DOCENTE

STEFANO DALLANOCE

Consulente BDM Associati esperto in gestione, organizzazione e sistemi di controllo per aziende e Studi professionali. Autore per riviste specialistiche del settore (Ratio R-Evoluzione) e docente per eventi formativi accreditati presso gli Ordini Professionali.

MARKETING E SVILUPPO COMMERCIALE PER L'IMPRESA

17 e 19 maggio 2022

12:00 – 13:00

Come generare contatti profilati per la tua azienda?

Per generare contatti profilati non basta mettere budget, serve metodo.

- Creare un flusso online e offline che generi opportunità in modo misurabile
- Comprendere i veri costi delle azioni di marketing
- Analizzare i dati in modo strategico
- Imparare a riconoscere cosa funziona, senza buttare denaro in attività inutili

Da contatti a contratti

Se generi opportunità e non le finalizzi, vanifichi gli investimenti.

- Il metodo per svolgere le trattative, indipendentemente dal tuo settore
- I materiali a supporto del commerciale
- Come selezionare le tue figure commerciali, quali caratteristiche devono avere?
- Obiettivi, KPI e motivazione del team vendite



DOCENTE

ANDREA MARTELLI

Consulente BDM Associati esperto in sviluppo commerciale e marketing, co-autore del libro "Lo Studio nell'era digitale" in collaborazione con Ratio Centro Studi Castelli e docente per eventi accreditati presso gli Ordini Professionali.

FINANZA E RISK MANAGEMENT: RAPPORTI BANCA-IMPRESA

24 e 26 maggio 2022
12:00 – 13:00

L'importanza della finanza all'interno dell'impresa

*Strumenti e metodi per una
gestione ottimale dei rapporti
con le banche*

- Il rapporto banca-impresa: approccio passivo o proattivo?
- La Centrale Rischi Banca d'Italia e le "Altre Centrali Rischi": Migliaia di informazioni, ma come gestirle?

La gestione e il controllo della tesoreria e dei rischi nelle PMI

*Analisi banche dati e utilizzo di
strumenti a sostegno delle
imprese*

- L'Area Finanza: un pilastro fondamentale nella gestione aziendale, ma chi la governa?
- Il Fondo Centrale di Garanzia: uno strumento indispensabile, cosa bisogna sapere alla luce delle ultime evoluzioni normative.



DOCENTE

STEFANO GARILLI

Consulente BDM Associati e temporary CFO. Esperto in finanza e risk management, consulente nella gestione dei rapporti banca – impresa.

GESTIONE DELLA PERFORMANCE E DEL FLUSSO INFORMATIVO IN AZIENDA

31 maggio e 01 giugno 2022
12:00 – 13:00

Come stimolare e gestire la performance delle proprie risorse in azienda

- Il ciclo della performance
- La valutazione della performance
- Strategie e tecniche per migliorare le prestazioni
- Le cause della bassa performance

La gestione del flusso di informazioni

*Come gestire il flusso informativo
all'interno dell'organizzazione
lavorativa*

- Difficoltà nel flusso informativo: la condivisione delle informazioni è un dilemma, ne analizziamo cause e metodi di facilitazione
- Organizzare lo scopo della condivisione delle informazioni in azienda
- Tre svantaggi della errata condivisione di informazioni in azienda
- Quattro vantaggi ed effetti della corretta condivisione delle informazioni



DOCENTE

LAURA MONTELEONE

Psicologa. Esperta in dinamiche relazionali ed organizzative dei contesti aziendali. Facilitatore nell'implementazione ed innovazione di strategie per il miglioramento della performance e la risoluzione di conflitti.



ABOUT US

BDM Associati è una società di consulenza strategica ed organizzativa, specializzata nello sviluppo degli studi professionali e delle imprese loro clienti.

Ci occupiamo di procedure operative, consulenza web & marketing per aiutare gli imprenditori a crescere ed a sviluppare il portafoglio dei servizi che possono offrire ai loro clienti finali.

Siamo affiancati da consulenti esperti che si occupano di finanza e risk management e seguiamo i nostri clienti nelle fasi di M&A. Adottiamo un approccio estremamente pratico e mirato alle soluzioni, occupandoci di tutti gli aspetti essenziali per la crescita dello Studio e delle Imprese.





MODALITÀ DI PAGAMENTO

1 ISCRIZIONE APERTA A TUTTI

Se sei un'azienda e vuoi partecipare, [clicca qui](#) e versa la quota di iscrizione.

2 ISCRIZIONE CON COUPON

Hai ricevuto un coupon sconto dal tuo Commercialista o Consulente del Lavoro? [Clicca qui](#) e inserisci il tuo coupon, l'importo totale verrà scontato del valore del buono.

3 ISCRIZIONE CON PARTNER

Il tuo Commercialista o Consulente del Lavoro è partner di BDM Associati? Per te l'accesso è gratuito! Riceverai da lui tutte le istruzioni per unirti al mini master.



FAQ

Quante ore alla settimana dovrò dedicare alla formazione?

Ogni settimana ci saranno 2 lezioni formative da 1 ora ciascuna.

Quali sono gli obiettivi del percorso formativo?

- migliorare la produttività e l'organizzazione aziendale
- analizzare i dati in modo strategico
- comunicare in modo efficace al proprio target
- proporsi sul mercato in modo competitivo
- gestire le risorse di studio e le loro performance
- comprendere meglio i rapporti banca-impresa

Se non riesco a partecipare posso recuperare la lezione?

Sì, sarà possibile recuperare la lezione visionando il replay.



FAQ

Al termine degli 8 incontri è possibile approfondire i contenuti che mi interessano di più?

Certo! Una volta terminato il percorso formativo, sarà possibile richiedere una consulenza personalizzata di un'ora con un nostro relatore.

La mia azienda è molto grande/molto piccola. Il percorso formativo è adatto anche a me?

Le tematiche che affronteremo sono simili in tutte le realtà aziendali/imprenditoriali. Il nostro percorso formativo è adatto a tutti gli imprenditori, titolari d'azienda e manager che vogliono accrescere le proprie competenze e far evolvere la propria attività.

NON PERDERE QUESTA OCCASIONE!

Iscriviti alla nostra formazione in Gestione e Strategia d'Impresa



www.bdmassociati.it



[BDM Associati SRL](#)



[BDM Associati](#)



[BDM Associati](#)



[BDM Academy](#)

Per qualsiasi necessità contattaci a formazione@bdmassociati.it