

ECONOMICS PER HR

Altri Corsi correlati

- Il processo di valutazione della Formazione
- Definizione e misurazione degli obiettivi con indicatori di performance (KPI)
- Miglioramento come leva strategica e competitiva

Obiettivi del corso

- Fornire le chiavi di lettura della situazione economica e finanziaria dell'impresa in cui si opera e di quella delle imprese clienti, fornitrici e concorrenti.
- Illustrare e discutere i contenuti del bilancio per imparare a valutare la situazione aziendale in termini quali/quantitativi e individuare i punti di forza e di debolezza dell'organizzazione.
- Individuare nel bilancio le grandezze strategiche, sulle quali la Direzione valuta la performance di manager/responsabili di area/funzione.
- Familiarizzare con la terminologia «economics» per presentare alla Direzione progetti di miglioramento e innovazione per il personale aziendale anche su basi finanziarie.
- Apprendere tecniche di negoziazione efficace per essere in grado di proporre alla Direzione nuovi investimenti evidenziandone i benefici tangibili ed intangibili e il ritorno economico nel tempo.

Perché partecipare

L'andamento sempre mutevole del quadro dell'economia globale conferisce alle variabili economico-finanziarie della gestione aziendale un ruolo-chiave rispetto agli equilibri aziendali e alle prospettive di successo futuro.

Il bilancio è il principale strumento di sintesi dei risultati dell'impresa: non può essere quindi considerato come uno strumento destinato ai soli "addetti ai lavori", ma deve diventare una chiave di lettura strategicamente importante per un'efficace politica manageriale e per la valutazione quali-quantitativa dei risultati individuali, di team e di tutto il sistema azienda in cui si opera.

A chi è rivolto

Questo corso è rivolto in particolare alla Funzione HR e a tutti coloro che desiderano acquisire i fondamenti per la lettura e comprensione di un Bilancio economico di un'azienda.

Programma del corso (due gg)

- Il bilancio come strumento sintetico di valutazione della situazione aziendale
- Budget, bilancio e controllo di gestione
- Le dinamiche economiche, finanziarie e patrimoniali della gestione d'impresa
- Lo stato patrimoniale, il conto economico e le relazioni: struttura e contenuti
- Analisi delle "voci" principali e delle loro implicazioni gestionali
- I dati e gli indicatori principali (quali fatturato, Ebitda, Ebit, Ebt, Net Earning, ROE, ROI ecc.)
- I principi della negoziazione efficace in azienda
- I 4 stili di negoziazione: la flessibilità del negoziatore
- La gestione delle obiezioni del cliente interno

Metodologica didattica

Il corso è caratterizzato da una didattica improntata al pragmatismo e prevede numerose esercitazioni individuali e di gruppo e analisi di casi aziendali che nascono dalla esperienza consulenziale dei docenti.

Profilo docenti

Dr. Ezio Casavola, docente con esperienza pluriventennale di Finanza, Controllo di Gestione ed Economia Aziendale in SDA Bocconi, Università di Modena e Camera di Commercio di Milano.

Dr. Guido Granchi, trainer specializzato da oltre vent'anni in Comunicazione Efficace, Negoziazione e Gestione dei conflitti.

