

## Bedeschi Comandatore Consulting S.r.l.

La Bedeschi Comandatore Consulting S.r.l. (**BCC**) è una società di consulenza di direzione che, attraverso collaboratori esterni e consolidate partnership è in grado di operare in molti settori:

- Controllo di Gestione
- Consulenza ISO 9001
- Strategia e Management.
- Gestione di Crisi aziendale
- Consulenza Fiscale
- Commerciale e Marketing
- Produzione e Logistica

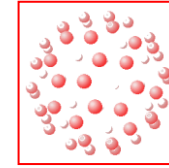
La BCC ha sempre dato la massima importanza alla formazione sul campo perché anche il miglior intervento organizzativo e il più completo dei sistemi informatici sono destinati a fallire se chi li deve utilizzare o gestire non è stato messo in grado di farlo: si ottengono migliori risultati gestendo bene un sistema scarso che gestendo male un sistema perfetto. Con questo corso BCC porta in aula l'esperienza maturata in molti anni di consulenza.

### Il docente

**Gaetano Comandatore**, classe 1961, si è laureato in ingegneria nucleare al Politecnico di Milano nel 1986, ha conseguito il diploma CEGA (Corso biennale in Economia e Gestione Aziendale) alla SDA Bocconi nel 1991, lavora nel settore della consulenza dal 1997.

Nel 2004 ha costituito la B.C.C. S.r.l.

E' socio fondatore e presidente della Opera Suor Maddalena Onlus costituita nel 2008, associazione di genitori adottivi che si propone di raccogliere fondi per sostenere l'opera di Suor Maddalena svolta a Sacaba (Bolivia).



# B.C.C. S.r.l.

**organizza**

## Corso per Titolari d'Impresa

### **Il Controllo di Gestione**

Dalla teoria alla pratica

Bedeschi Comandatore Consulting S.r.l.

✉ Via Giuseppe Ungaretti 2/B, 24126 Bergamo (BG)

🌐: [www.bcc-srl.com](http://www.bcc-srl.com) ✉ e-mail: [info@bcc-srl.com](mailto:info@bcc-srl.com)

☎ Tel.: 035.5294276 📠 Fax: 035.313786

## Obiettivi del corso

Il corso mostrerà come il Controllo di Gestione sia “un modo di lavorare” e come tale non possa essere limitato alla contabilità ma debba coinvolgere tutte le funzioni aziendali.

Durante il corso saranno illustrati numerosi modelli ormai considerati dei classici in ambito universitario, e comunemente utilizzati dai professionisti e dai manager delle grandi aziende, e si darà dimostrazione di come possano essere facilmente utilizzati anche dalle PMI.

Il corso si prefigge quindi di divulgare argomenti, concetti e termini “tecnici”, ma il linguaggio utilizzato sarà sempre estremamente semplice e di uso corrente e pertanto non è richiesta alcuna particolare preparazione amministrativa e/o contabile. Il fatto di svolgere il corso nella Vs. azienda consentirà di fare espliciti riferimenti a quanto avviene quotidianamente nella Vs. realtà.

Sarà data estrema enfasi alle correlazioni ed alla complementarità fra i vari modelli ed alla “trasversalità” che caratterizza il Controllo di Gestione.

Per gli argomenti trattati, il corso si rivolge ai Titolari di Impresa e a coloro che sono destinati a diventarlo attraverso un passaggio generazionale.

## Scheda d'iscrizione

Per iscriversi è necessario compilare la presente scheda d'iscrizione ed inviarla via fax al numero **035.313786** o via e-mail a [info@bcc-srl.com](mailto:info@bcc-srl.com)

Il corso è tenuto presso la sede dell'Azienda che ne fa richiesta ed il costo è indipendente dal numero di persone che parteciperanno al corso. Le date delle sei mezze giornate saranno concordate in seguito.

Il costo del corso è di **2.500,00 € + IVA indipendentemente dal numero dei partecipanti**

## Azienda

**Ragione Sociale** .....

**P. IVA** .....

**Indirizzo** .....

**CAP** ..... **Città** .....

**Tel.** ..... **Fax** .....

**E-mail**.....

**Legale Rappresentante** .....

**Data e firma** .....

## Il Programma del corso (sei mezze giornate)

- **La definizione di Controllo di Gestione**
- **La Gestione Strategica e la Gestione Operativa**
- **L'Azienda come sistema**
- **Il Valore Aggiunto**
- **Le 5 forze che condizionano le Aziende**
- **La Formula Imprenditoriale**
- **L'analisi SWOT**
- **L'analisi statica dell'offerta**
- **L'analisi dinamica dell'offerta**
- **L'analisi della concorrenza**
- **L'analisi della domanda B2B e B2C**
- **L'analisi della struttura**
- **La Partita Doppia**
- **L'analisi economica**
- **Full Costing e Direct Costing**
- **Il Break Even Point**
- **L'analisi patrimoniale**
- **L'analisi finanziaria**