

COST MANAGEMENT

FORMAZIONE A CATALOGO **2026**

SVILUPPIAMO LE COMPETENZE
MIGLIORIAMO LE PERFORMANCE



UN VALORE
CERTIFICATO



GESTIRE I COSTI IN OTTICA STRATEGICA

LA GESTIONE STRATEGICA DEI PRINCIPALI COST DRIVERS AZIENDALI È FONDAMENTALE PER MIGLIORARE LA COMPETITIVITÀ DELL'AZIENDA; L'IMPLEMENTAZIONE DEL CONTROLLO DI GESTIONE CONSENTE AI RESPONSABILI FUNZIONALI DI MONITORARE E ANALIZZARE L'ANDAMENTO DEI COSTI, FORNENDO INFORMAZIONI E INDICATORI INDISPENSABILI A MIGLIORARE.

GLI ASSI PRINCIPALI DA CONSIDERARE PER ORIENTARE L'AZIENDA VERSO UNA GESTIONE STRATEGICA DEI COSTI SONO:

ORGANIZZAZIONE

Per creare una cultura dei costi in azienda ed orientare le persone al miglioramento

COMPETENZE

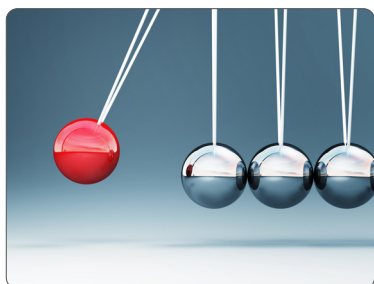
Per sviluppare e consolidare SKILLS di analisi e miglioramento dei costi aziendali

STRUMENTI

Per sviluppare e consolidare SKILLS di analisi e miglioramento dei costi aziendali

**L'OFFERTA DEI NOSTRI SERVIZI
PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI SVILUPPO DELLE COMPETENZE
E MIGLIORAMENTO DELLE PERFORMANCE DI COSTO**

FORMAZIONE A CATALOGO



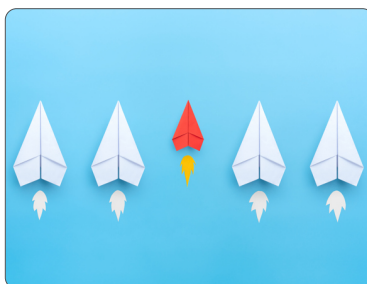
Il **Valore** che offriamo: **esperienza** e professionalità dei nostri docenti, una **didattica innovativa**, programmi esaustivi e sempre aggiornati, esercitazioni applicative, i **casi aziendali**, la concretezza e lo stile coinvolgente, la **stesura di un piano di lavoro** da porre in atto al ritorno in azienda.



SCOPRI L'OFFERTA
DEI NOSTRI CORSI

 VAI ALLA PAGINA DEL SITO

FORMAZIONE IN AZIENDA



Con la metodologia **LEARNING4ACTION** progettiamo un **percorso formativo orientato all'azione**.
Un percorso formativo: personalizzato, innovativo, efficace, orientato ai risultati, che permette di accrescere le competenze, di essere affiancati nell'applicazione di Progetti **Operativi** e di misurare i **miglioramenti ottenuti**.



SCOPRI L'OFFERTA
LEARNING4ACTION

 VAI ALLA PAGINA DEL SITO

CONSULENZA

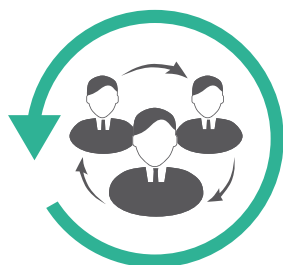


La nostra attività di consulenza è caratterizzata da un **forte orientamento all'azione** e al **raggiungimento di obiettivi**, dalla **concretezza** nell'affrontare i **bisogni** e risolvere le **esigenze dell'azienda**, integrando le tecniche e le metodologie più innovative con le **persone**, i **veri motori del cambiamento**.



SCOPRI L'OFFERTA
DELLE NOSTRE ATTIVITÀ

 VAI ALLA PAGINA DEL SITO



FORMAZIONE A CATALOGO

VALEO 
SKILLS & PERFORMANCE

FORMAZIONE A CATALOGO: LE PERSONE AL CENTRO DELLO SVILUPPO AZIENDALE

Tutti i nostri Corsi a Catalogo verranno erogati sia in modalità presenziale che in modalità Virtual Classroom, con metodologie didattiche nuove e digitali per sviluppare le competenze con un unico obiettivo: migliorare le performance delle persone e dell'azienda.

UNA DIDATTICA INNOVATIVA, RIPROGETTATA PER MIGLIORARE L'EFFICACIA DI APPRENDIMENTO

Gli Elementi Distintivi e il Focus Didattico

- **Interazione e Confronto:** didattica riprogettata con esercitazioni e modalità di interazione tra i partecipanti e docente
- **Focus della Formazione:** orientamento all'azione e al raggiungimento di risultati
- **Percorso strutturato nel tempo** che garantisce continuità formativa e raggiungimento di risultati
- **Supporto del Trainer** una volta finita la sessione formativa

Inoltre per la modalità in Virtual Classroom

- **Digital Training Tools VALEOin** sviluppati per migliorare interazione tra i partecipanti ed effettuare esercitazioni di gruppo
- **Utilizzo della Piattaforma ZOOM** per la gestione dell'aula che garantisce un'esperienza formativa interattiva e coinvolgente

Tutti i corsi, anche quelli in modalità Virtual Classroom, sono Finanziabili attraverso i diversi fondi interprofessionali.

IL CATALOGO CORSI 2026

Il Catalogo Corsi: l'esperienza e la professionalità dei nostri docenti, la didattica innovativa, i programmi esaustivi e sempre aggiornati, i casi aziendali, lo stile concreto e coinvolgente:

 **164 corsi**
328 edizioni

ECCO IL VALORE CHE OFFRIAMO

Il valore della formazione del Catalogo Corsi:

- Docenti esperti con comprovata esperienza sul campo
- Attenzione alle specifiche esigenze del partecipante
- Concretezza: presentazione e discussione di casi aziendali
- Applicabilità immediata: stesura di un piano di lavoro da porre in atto al ritorno in azienda
- Documentazione di supporto all'attività lavorativa: materiale didattico completo di esercitazioni e casi di studio sviluppati

3100 PERSONE

**FORMATE NEGLI
ULTIMI 2 ANNI**

CON MASSIMA SODDISFAZIONE

Più del 90% dei partecipanti ha espresso una votazione di massima soddisfazione dei corsi a cui hanno partecipato

CONTINUITÀ DELLA FORMAZIONE A CATALOGO

FOLLOW UP IN AZIENDA DOPO IL CORSO A CATALOGO

Offriamo la possibilità, per chi partecipa ai nostri corsi a catalogo, di effettuare una giornata di Follow Up in azienda con una tariffa riservata.

L'obiettivo è trasferire il Know-How acquisito all'interno dell'azienda in **progetti operativi** che possano generare un **miglioramento**.

La giornata di Follow Up potrà coinvolgere oltre i partecipanti che hanno seguito il corso a catalogo anche persone in azienda che vogliono approfondire l'argomento partendo dalla stesura del Piano d'Azione Personale che verrà fatto alla fine di ogni corso a catalogo.

Le modalità operative del Follow Up proposto sono così articolate:

- **Discussione sul Piano d'Azione** Personale fatto alla fine delle giornate di formazione
- **Condivisione dei progetti** svolti dal partecipante a seguito del corso di formazione e **supporto nella messa a punto e loro implementazione**
- Approfondimenti sulle tematiche trattate durante le giornate di formazione

PERCORSI SPECIALISTICI:

SVOLGERE CON EFFICACIA E SPECIALIZZAZIONE IL PROPRIO RUOLO

I **percorsi specialistici** permettono di sviluppare tutte le competenze necessarie alla copertura del ruolo aziendale. **VALEOin** propone un percorso che integra le competenze fondamentali per la gestione del ruolo e il miglioramento delle performance.

I **percorsi specialistici prevedono**, oltre alla partecipazione a più corsi a catalogo, anche dei **momenti di affiancamento in azienda** con l'obiettivo di "tradurre" con efficacia nel contesto lavorativo quanto appreso in aula.

I percorsi specialistici per i Ruoli nelle varie Funzioni Aziendali:



SVILUPPO PRODOTTO

- PROGETTISTA
- COST ENGINEER
- RESPONSABILE PROGETTAZIONE
- DIRETTORE TECNICO



ACQUISTI

- APROVVIGIONATORE
- JUNIOR & SENIOR BUYER
- CATEGORY BUYER
- RESPONSABILE-DIRETTORE ACQUISTI



PRODUZIONE

- CAPO INTERMEDIO
- RESPONSABILE PRODUZIONE
- DIRETTORE STABILIMENTO
- ANALISTA TEMPI E METODI
- INDUSTRIAL ENGINEER
- INGEGNERI DI MANUTENZIONE
- RESPONSABILE MANUTENZIONE
- QUALITY SUPPLY ENGINEERS
- RESPONSABILE QUALITÀ
- PLANNER
- MATERIAL MANAGER



LOGISTICA

- RESPONSABILE MAGAZZINO
- RESPONSABILE TRASPORTI
- DIRETTORE E RESPONSABILE LOGISTICA
- SUPPLY CHAIN MANAGER



PROJECT MANAGEMENT

- TEAM LEADER
- CAPI PROGETTO
- PROJECT & PROGRAM MANAGER



SALES

- VENDITORE
- AREA MANAGER
- TECNICI COMMERCIALI
- RESPONSABILI COMMERCIALI
- RESPONSABILE CUSTOMER SERVICE



SOSTENIBILITÀ

- RESPONSABILI QUALITÀ E COMPLIANCE
- RESPONSABILI MARKETING E COMUNICAZIONE
- RESPOSABILI CSR/SOSTENIBILITÀ

PER MAGGIORI INFORMAZIONI: carlo.strano@valeoin.com - 02.21118134

INVESTI IN FORMAZIONE, RISPARMIANDO.

SCEGLI LA SOLUZIONE TARIFFARIA ADATTA ALLE TUE ESIGENZE

Se la tua esigenza è di formare un singolo individuo, un team o un numero elevato di persone, offriamo soluzioni per accedere ai nostri corsi in maniera snella ed economica.

Una tariffa in funzione del numero di partecipanti su base annuale

Tariffe Corsi a Catalogo 2026

Durata Corso	Quota Singola	Quota Multipla	Quota Azienda in10
1 giorno	525 €	475 €	425 €
2 giorni	985 €	885 €	825 €

* Quota Multipla: più iscrizioni allo stesso corso

* Quota Azienda: minimo 10 iscrizioni a qualsiasi corso a Catalogo

ISCRIZIONE **EARLY BIRD**

L'iscrizione fatta entro due mesi dalla data del corso prevede per la **Quota Singola** uno sconto di 25€ per i corsi di 1 giorno e di 50€ per i corsi di 2 giorni, per la **Quota Multipla** lo sconto è di 15€ per i corsi di 1 giorno e di 25€ per i corsi di 2 giorni.

ISCRIZIONE AZIENDA **in10**

Investi nel capitale umano della tua azienda. Con sole 10 iscrizioni annuali (su tutti i corsi a catalogo) approfitti delle quote scontate IN10.

TUTTI I CORSI DI **VALEOin** possono essere finanziati attraverso i Fondi Interprofessionali e il Fondo Sociale Europeo.

TUTTI I CORSI IN MODALITÀ PRESENZIALE E VIRTUAL CLASSROOM sono finanziabili con i Fondi Paritetici Interprofessionali.

È possibile utilizzare differenti strumenti di finanziamento in funzione della propria esigenza:

- Conto Formazione
- Conto Formazione di Rete
- Avviso
- Voucher

Offriamo la possibilità di finanziare la vostra formazione, scegliendo tra oltre **164** corsi a catalogo o di effettuare formazione personalizzata in azienda, utilizzando la nostra metodologia **LEARNING4ACTION**

PER MAGGIORI INFORMAZIONI: info@valeoin.com

LE MODALITÀ DI FINANZIAMENTO DELLA FORMAZIONE

VALEOin offre **consulenza** per il finanziamento della formazione aziendale, supportando le imprese in tutte le fasi di un piano finanziato attraverso i **Fondi Paritetici Interprofessionali Nazionali** per la formazione continua o il **Fondo Sociale Europeo** che finanzia alcuni strumenti per la formazione, come il **Fondo Nuove Competenze**.

Cosa sono i Fondi Paritetici Interprofessionali Nazionali per la formazione continua?

I fondi interprofessionali sono strumenti di finanziamento dedicati alla formazione continua dei lavoratori, istituiti per promuovere e sostenere lo sviluppo delle competenze professionali all'interno delle aziende. Sono gestiti da associazioni di categoria e organizzazioni sindacali e permettono alle imprese di accedere a risorse economiche per investire nella formazione dei propri dipendenti.

Secondo quanto previsto dalla **Legge 388 del 2000**, le imprese possono destinare la quota dello 0,30% dei contributi versati all'INPS del monte salario di ogni singolo dipendente ad uno dei Fondi Paritetici Interprofessionali.

Tra i principali fondi troviamo:

- **Fondimpresa:** Fondo di formazione continua di Confindustria, Cgil, Cisl e Uil.
- **Fondirigenti:** Finanziamento per la formazione continua dei dirigenti.
- **Fondoprofessioni:** Formazione continua per studi professionali.
- **Fondir:** Formazione continua per dirigenti riconosciuta dal Ministero del Lavoro.
- **For.Te.:** Formazione continua per aziende del settore terziario.
- **FonARCom:** Finanziamento per la formazione continua di lavoratori e dirigenti.

Cos'è il Fondo Nuove Competenze?

È un fondo pubblico cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo, nato per contrastare gli effetti economici dell'epidemia Covid-19. Questo fondo permette alle imprese di adeguare le competenze dei lavoratori, destinando parte dell'orario alla formazione. Il Fondo Nuove Competenze rimborsa il costo delle ore di lavoro dedicate alla frequenza di percorsi formativi.

Gli strumenti più efficaci per finanziare la formazione

Conto Formazione:

Attraverso le risorse finanziarie maturate con i versamenti al fondo interprofessionale, l'impresa attiva un proprio «conto» da cui attingere per finanziare Piani Formativi sia aziendali che individuali (voucher) con procedure semplificate in qualsiasi momento dell'anno.

Voucher:

Strumento dedicato ai dipendenti che hanno esigenze specifiche, non realizzabili attraverso percorsi di gruppo. Il Voucher è uno strumento formativo calibrato sul singolo lavoratore, attraverso azioni di formazione a catalogo, Formazione a Distanza e Autoformazione.

LE ATTIVITÀ DI SUPPORTO VALEOin PER LA FORMAZIONE FINANZIATA

- **Monitoraggio Opportunità:** siamo sempre aggiornati sulle opportunità offerte dai vari Fondi Interprofessionali e dal Fondo Sociale Europeo
- **Consulenza Specializzata:** Offriamo assistenza sui meccanismi di funzionamento degli strumenti di finanziamento, supporto per l'adesione o variazione del Fondo e informazioni sulla portabilità delle risorse
- **Analisi e Progettazione:** Dall'analisi dei fabbisogni aziendali alla creazione di progetti finanziati su misura
- **Gestione Relazioni:** Coordinamento con le Parti Sociali per condividere il piano formativo
- **Rendicontazione:** Presentazione e gestione dei progetti nelle piattaforme dei Fondi Interprofessionali e del Fondo Sociale Europeo
- **Coordinamento Didattico:** Supporto durante l'erogazione delle attività formative

PER MAGGIORI INFORMAZIONI: info@valeoin.com

SPECIALE FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER IL SETTORE METALMECCANICO

Il Contratto **CCNL Metalmeccanico** rinnovato a febbraio 2021 ha regolato il **diritto alla formazione continua dei lavoratori**, prevedendo che le aziende del settore individuino e programmino **percorsi formativi** di almeno **24 ore** di durata, da erogarsi nel triennio 2024-2027.

Ad essere interessati sono tutti i **dipendenti** a tempo indeterminato, full time e part time e tutti i lavoratori con contratto a tempo determinato attivo nel primo biennio, prorogato nel terzo anno.

Le tematiche di formazione obbligatoria ex D-Lgs. 81/08 e relativi aggiornamenti non sono incluse nel computo delle 24 ore.

Trattandosi di un adempimento contrattuale, è consigliabile l'adozione di un sistema di "tracciabilità" della formazione erogata nel triennio, che ne **registri** tutte le iniziative.

Le attività formative potranno essere finanziate dai Fondi **Interprofessionali**.

Il lavoratore che entro il secondo anno del ciclo triennale non sia stato coinvolto in iniziative di formazione continua potrà attivarsi per esercitarne il diritto. In tal caso le ore previste dall'iniziativa formativa prescelta saranno per 2/3 a carico aziendale e per 1/3 a carico del lavoratore.

LEARNING4ACTION

La nostra proposta prevede la possibilità di:

- Scegliere tra i nostri  **164 Corsi a Catalogo**
- Effettuare una formazione in azienda specifica sulle esigenze formative, utilizzando la nostra Metodologia **LEARNING4ACTION**
- Progettare sulle esigenze dell'azienda un percorso formativo di miglioramento continuo, con la nostra metodologia **LEARNING4ACTION** rivolto al personale di produzione con due modalità:
 - Formando i formatori interni al progetto di sviluppo delle competenze
 - Formando il Team ed affiancando il Team nell'implementazione e verifica dei risultati del progetto

Alcuni esempi di progetti di **LEARNING4ACTION**: ridurre i tempi di set up con la tecnica SMED, migliorare l'efficienza globale d'impianto (OEE), ridurre gli scarti e rilavorazioni in produzione, applicare l'FMECA su un prodotto o processo.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI: carlo.strano@valeoin.com - 02.21118134

RESTA INFORMATO ED AGGIORNATI CON LE NEWSLETTER VALEOin SULLE OPERATIONS

LO SVILUPPO DI COMPETENZE È UN PROCESSO DI APPRENDIMENTO CONTINUO CHE INTEGRA AI PERCORSI FORMATIVI A CATALOGO O IN AZIENDA CHE REALIZZIAMO, UN AGGIORNAMENTO CONTINUO BASATO SULLA CONDIVISIONE DI SPUNTI, IDEE E RIFLESSIONI SPECIFICI SU TEMATICHE DI INTERESSE.

VALEOin ha progettato una modalità di aggiornamento e sviluppo delle competenze focalizzato sulla condivisione di articoli, ricerche, novità, white paper, infografiche, eventi, webinar ed approfondimenti tematici suddivisi per Area. Iscrivendoti alla nostra newsletter, otterrai nuovi suggerimenti per sviluppare le tue competenze e migliorare le performance della tua azienda.

Cosa riceverai iscrivendoti alla newsletter:



ARTICOLI CON NOVITÀ ED APPROFONDIMENTI

Gli articoli IN-SIGHTS forniscono approfondimenti e novità su tematiche legate al miglioramento delle performance, allo sviluppo delle competenze e allo sviluppo organizzativo.

Gli articoli sono focalizzati sulle aree: Sviluppo Prodotto, Acquisti, Produzione, Qualità, Manutenzione, Logistica, Cost Management, Organizzazione e Project Management, Commerciale e Sviluppo Manageriale.



INFOGRAFICHE CON UNA SINTESI PER AGIRE

Le infografiche IN-DEEP forniscono una sintesi operativa delle fasi ed attività prioritarie per attivare azioni di miglioramento delle performance di sviluppo delle competenze.

Le infografiche sono focalizzate sulle aree: Sviluppo Prodotto, Acquisti, Produzione, Qualità, Manutenzione, Logistica, Cost Management, Organizzazione e Project Management, Commerciale e Sviluppo Manageriale.



IDEE PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE

Gli articoli IN-ACTION forniscono strumenti, metodologie e modalità di implementazione di progetti per migliorare le performance dell'azienda.

Gli articoli sono focalizzati sulle aree: Sviluppo Prodotto, Acquisti, Produzione, Qualità, Manutenzione, Logistica, Cost Management, Organizzazione e Project Management, Commerciale e Sviluppo Manageriale.

ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER: <https://valeoin.com/newsletter/>

UN VALORE CERTIFICATO

LA NOSTRA POLITICA PER LA QUALITÀ DEI SERVIZI EROGATI

PER FORNIRE AI CLIENTI
SERVIZI CONFORMI AI
REQUISITI RICHIESTI, PER
GARANTIRE LA MASSIMA
QUALITÀ DEI SERVIZI EROGATI
E LA SODDISFAZIONE DEI
NOSTRI CLIENTI, VALEOin SI È
CERTIFICATA PER LE ATTIVITÀ
DI FORMAZIONE E
CONSULENZA SECONDO LA
NORMA UNI EN ISO 9001.



CERTIFICATO N. 43247/22/S
CERTIFICATE No.

SI CERTIFICA CHE IL SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ DI
IT IS HEREBY CERTIFIED THAT THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF

VALEOIN S.R.L.

VIA VINCENZO MONTI, 16 20123 MILANO (MI) ITALIA
NELLE SEGUENTI UNITÀ OPERATIVE / IN THE FOLLOWING OPERATIONAL UNITS

VIA VINCENZO MONTI, 16 20123 Milano (MI) ITALIA

È CONFORME ALLA NORMA / IS IN COMPLIANCE WITH THE STANDARD
ISO 9001:2015

PER I SEGUENTI CAMPI DI ATTIVITÀ / FOR THE FOLLOWING FIELD(S) OF ACTIVITIES

PROGETTAZIONE ED EROGAZIONE DI SERVIZI DI FORMAZIONE E DI CONSULENZA IN AMBITO ORGANIZZATIVO E
MANAGERIALE

Per informazioni sulla validità
del certificato, visitare il sito
www.rina.org
For information concerning
validity of the certificate, you
can visit the site
www.rina.org

Per i requisiti della norma non
applicabili al campo di applicazione
del sistema di gestione
dell'organizzazione, riferirsi alle
informazioni documentate relative.

Reference is to be made to the
relevant documented information
for the requirements of the
standard that cannot be applied to
the Organization's management
system scope

IAF:37
IAF:35

DESIGN AND PROVISION OF TRAINING AND CONSULTING SERVICES IN THE ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL FIELD

La validità del presente certificato è subordinata a sorveglianza periodica annuale / semestrale ed al riesame completo del sistema di gestione con periodicità triennale
The validity of this certificate is dependent on an annual / six monthly audit and on a complete review, every three years, of the management system
L'uso e la validità del presente certificato sono soggetti al rispetto del documento RINA: Regolamento per la Certificazione di Sistemi di Gestione per la Qualità
The use and validity of this certificate are subject to compliance with the RINA document: Rules for the certification of Quality Management Systems

Member of CISQ Federation



CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001



SGQ N° 002 A

Member degli Accordi di Mutuo
Riconoscimento EA, IAF e ILAC
Signatory of EA, IAF and ILAC
Mutual Recognition Agreements

Jacopo Ferrando
Genoa & Milan Management
System Certification, Head

RINA Services S.p.A.
Via Corsica 12 - 16128 Genova Italy



CISQ è la Federazione Italiana di Organismi di
Certificazione dei sistemi di gestione aziendale
CISQ is the Italian Federation of
management system Certification Bodies

I nostri **PRINCIPI** per raggiungere gli **obiettivi** di qualità nella progettazione, erogazione delle attività e **soddisfazione** dei clienti sono:

- Impegno costante in ogni fase del processo aziendale con il costante coinvolgimento di tutti i collaboratori;
- Fornire ai clienti servizi conformi ai requisiti richiesti anticipando le dinamiche di mercato;
- Monitorare in modo puntuale le attività svolte dalle persone **VALEOin**;
- Garantire e monitorare la soddisfazione dei clienti;
- Improntare il rapporto con i Clienti sulla massima collaborazione possibile;
- Migliorare continuamente: impegnarsi nello sviluppo del Sistema Qualità, attraverso obiettivi di miglioramento misurabili;
- Assicurare il continuo sviluppo delle competenze dei propri collaboratori seguendo le novità ed esigenze del mercato

La diffusione e l'applicazione di questi principi in tutta l'azienda sono assicurate dall'impegno costante della direzione.

CALENDARIO DEI CORSI A CATALOGO



COST MANAGEMENT

6 CORSI

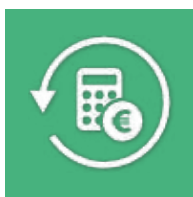


Sigla Corso	TITOLI CORSI	Durata (giorni)	N° Edizioni	Gen 26	Feb 26	Mar 26	Apr 26	Mag 26	Giu 26	Lug 26	Sett 26	Ott 26	Nov 26	Dic 26
COST MANAGEMENT														
G1	La Gestione Strategica dei Costi	1	2						12					14
G4	Definire il piano di ottimizzazione dei principali costi aziendali	1	2		20								30	
G2	Target Costing e Strategie di Product Pricing	2	2			9-10				6-7				
G3	Controllo di Gestione nel Manufacturing	2	2					7-8					16 - 17	
G5	Cash for Growth: Migliorare la situazione di liquidità (cash) per finanziare la crescita della vostra azienda (growth)	1	2				8				8			
G6	L'uso di EXCEL per il Controllo di Gestione	2	2		26-27					14-15				



VAI ALLA PAGINA DELLA FORMAZIONE A CATALOGO DEL SITO





COST MANAGEMENT



SCANSIONA IL QR CODE
PER ACCEDERE ALL'AREA

LA PAROLA AI PARTECIPANTI

"Corso molto chiaro ed esaustivo, perfettamente adeguato per la gestione dei costi aziendali che molte volte vengono tralasciati."

Nicholas Bellotto

Responsabile Controllo di Gestione VF MONTAGGI INDUSTRIALI SRL

"Corso utile e interessante anche per la presentazione di casi reali e esercizi."

Stefano Montoli

Responsabile di Stabilimento BREVETTI MONTOLIT SPA

"Esperienza del docente, materiale didattico ed esempi pratici sono stati di grande valore per la comprensione dei concetti affrontati durante il corso."

Marco Zini

Mech. Parts Cost Analysis CPT Plan & SCS G.D. SPA

"Overview esaustiva sulla gestione strategica dei costi in una sola giornata. Assolutamente consigliato a tutti coloro i quali vogliono mettere a sistema le proprie esperienze in breve tempo."

Marco Giussani

Head of Production and Maintenance Excellence ENERGIAN ITALY SPA

"Azioni concrete da implementare in azienda dopo il corso: Piano di riduzioni, Valutazione e analisi dei costi e istruzioni ai colleghi."

Andrea Lesi

Operations Manager VARVEL SPA

"Formazione molto utile grazie all'approccio pratico, all'esame di casi concreti e alla partecipazione del docente."

Alberto Crivellaro

Amministratore Delegato S&H SRL

"Azioni concrete da implementare in azienda dopo il corso: Catena del valore, Full Costing e Make Vs Buy."

Diego Belpinati

Direttore di Stabilimento DIVERSEY ITALY PRODUCTION SRL

"Azioni concrete da implementare in azienda dopo il corso: Analisi costo, Costi standard, Payback e Budget."

Vittorio Rovati

Controllo di Gestione RANCILIO GROUP SPA

"Corso molto interessante e centrato sui temi di interesse. Molto pratico ed utile!"

Milo Capponi

Cost Engineer CEBI ITALY SPA



G1 - LA GESTIONE STRATEGICA DEI COSTI

Definire la roadmap di ottimizzazione dei principali costi aziendali

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

12 giugno 2026 | 14 dicembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

I costi rappresentano una variabile critica per l'impresa, specie in tempi di contrazione di vendite o margini reddituali. Le tecniche tradizionali di analisi dei costi si concentrano però prevalentemente sulla misurazione e sul calcolo, anziché sulle azioni di possibile intervento, trascurando l'analisi dei fattori che generano l'insorgenza dei costi, nonché delle relazioni tra sostenimento dei costi e capacità dell'azienda di generare valore per il cliente finale. Il corso Gestione Strategia dei Costi si focalizza su approcci finalizzati a supportare azioni di Cost Management in un'ottica strategica, con l'obiettivo di allineare l'acquisizione e l'impiego delle risorse economiche al perseguimento della strategia aziendale. Dopo un'illustrazione generale delle logiche e degli strumenti dello Strategic Cost Management (SCM), il corso si articola seguendo un'ottica per processi, illustrando il ruolo dello SCM a supporto di tutti i processi aziendali. I concetti di contabilità dei costi verranno ri-analizzati in un'ottica strategica attraverso un'analisi dei costi effettuata in un contesto più ampio, dove gli elementi strategici diventano più chiari e formali in quanto proiettati verso l'individuazione di un vantaggio competitivo.

A CHI È RIVOLTO

- Amministratori Delegati e Direttori Generali...
- Direttore Operations
- Direttore di Stabilimento
- Direttore Supply Chain/Acquisti
- Direttore Amministrazione e Finanza
- Controller di Gestione

APPRENDERETE A...

- Scoprire l'importanza di analizzare e gestire i costi
- Utilizzare Costing Activity-Based (ABC) e Activity-Based Management (ABM)
- Comprendere l'importanza del processo di determinazione dei costi e di allocazione dei costi
- Sviluppare strumenti importanti per la pianificazione e il processo decisionale
- Valutare e gestire le prestazioni attraverso la gestione strategica dei costi
- Effettuare analisi di make or buy
- Valutare economicamente soluzioni alternative e decidere la convenienza dei progetti
- Analizzare e ottimizzare la redditività del mix di prodotti
- Definire ed implementare un programma di riduzione dei costi

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Il posizionamento competitivo in termini di costi
- Il calcolo del costo dei prodotti: un caso di job order costing
- Le scelte di make or buy: produrre internamente o far produrre da terzi?
- Le scelte di mix di prodotti: il margine di contribuzione

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto, verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti
Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



G1 - LA GESTIONE STRATEGICA DEI COSTI

PROGRAMMA

La gestione strategica del valore dell'impresa attraverso la leva dei costi

- Il concetto di catena di valore
- Il concetto di posizionamento strategico
- Il concetto di determinante di costo

L'azienda come sistema di attività e le relazioni costo-valore

Il sistema di Cost Management: finalità e strumenti

- Costi variabili e costi fissi
- L'analisi del break even point e l'impatto dei costi sulle decisioni aziendali
- I principi dell'analisi full-cost
- L'allocatione dei costi indiretti e i sistemi per il controllo dei costi aziendali
- Costo del venduto e qualità progettata
- Prezzo e qualità percepita
- Il margine di contribuzione come segnale della posizione competitiva
- Il sistema di contabilità per i centri di costo e i centri di responsabilità
- I centri di costo come base per le scelte di gestione corrente, strategica e organizzativa

L'analisi dei processi aziendali attraverso l'Activity-Based Management

- Activity-Based Costing Systems (ABC)
- Analisi a valore aggiunto contro attività non a valore aggiunto
- Gestione basata sulle attività (ABM)
- Gestire la redditività del cliente
- Gestire la Qualità e il tempo per creare valore
- Tecniche di stima dei costi
- Valutazione e Gestione delle performance

La gestione dei costi attraverso il processo di sviluppo prodotti

La gestione dei costi del processo di acquisto: supply chain management accounting

La gestione dei costi del processo produttivo

La gestione dei costi per il processo di gestione del cliente

Strategia, Balanced Scorecard e Performance Measurement

- Le nuove metodologie di controlling: la balanced scorecard come cruscotto quadro per il governo dell'azienda
- Gli indicatori per le performances aziendali: dall'analisi per indici e flussi ai KPI

Cost management e snellimento dei processi aziendali

Decisioni di Cost Management

- Il processo decisionale
- Identificare i costi rilevanti
- Valutare Alternative
- Le decisioni di make or buy
- Aggiungere o Eliminare un prodotto/linee di prodotto
- Investimenti in produzione
- Decisioni di pricing per ordini speciali



G4 – DEFINIRE IL PIANO DI OTTIMIZZAZIONE DEI PRINCIPALI COSTI AZIENDALI

Implementare e monitorare un efficace piano di riduzione dei costi

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

⋮

quote di partecipazione IVA esclusa

20 febbraio 2026 | 30 novembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

I costi rappresentano una variabile critica per l'impresa, da monitorare, gestire e ottimizzare.

Il corso illustra i principali metodi e un approccio per definire e supportare azioni di Cost management, in un'ottica strategica ed operativa, con l'obiettivo di definire un piano concreto di riduzione dei costi.

A CHI È RIVOLTO

- Amministratori Delegati e Direttori Generali
- Direttore Operations, Direttore di Stabilimento, Direttore Supply Chain / Acquisti, Direttore Amministrazione e Finanza
- Responsabile di Produzione, Controller
- Buyer, Responsabile Ufficio Tecnico

APPRENDERETE A...

- Identificare i costi rilevanti
- Definire un piano operativo dei costi aziendali
- Creare e gestire un Team interfunzionale per l'analisi e la riduzione dei costi
- Utilizzare diverse tecniche di riduzione costi

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Analisi dei principali costi aziendali e del loro trend
- Calcolo del margine di contribuzione
- Effettuare un benchmarking di costo rispetto ai competitor
- Redigere un piano per la riduzione dei costi

I PLUS:

- Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio ad esercizi e alla discussione di casi pratici



G4 – DEFINIRE IL PIANO DI OTTIMIZZAZIONE DEI PRINCIPALI COSTI AZIENDALI

PROGRAMMA

INDIVIDUARE LE AREE DI MIGLIORAMENTO

Identificare ed analizzare i costi rilevanti

- I risultati economici aziendali e le diverse configurazioni di costo
- Le principali voci di costo
- Calcolo del margine di contribuzione per ASA (Area Strategica di Affari)

Impostare un piano di riduzione dei costi aziendali

- I passi di un piano di riduzione dei costi aziendali
- Approcci al miglioramento continuo: Kairyo e Kaizen
- Identificare le azioni, definire le priorità e le tempistiche di implementazione
- L'utilizzo degli indicatori di produttività

TECNICHE E STRUMENTI PER LA RIDUZIONE DEI COSTI AZIENDALI

Sviluppo prodotto: progettare a costo target

- L'impatto delle scelte progettuali sui costi
- Design To Cost / Value Engineering
- Tecniche di Design For X

Acquisti: ridurre il Costo Totale d'Acquisto

- L'incidenza dei costi di acquisto
- Il Total Cost of Ownership (TCO)
- Saving commerciali e saving tecnici

Produzione: migliorare la produttività di persone e macchinari

- Il costo del personale di produzione
- L'analisi e il miglioramento della produttività in produzione

Logistica: analisi e miglioramento dei costi di magazzino e distribuzione

- I principali costi logistici
- Le leve per l'ottimizzazione dei costi logistici

I costi di struttura

DEFINIRE, IMPLEMENTARE E MONITORARE IL PIANO DI MIGLIORAMENTO DEI COSTI

La costituzione del Team di riduzione costi

- Partecipanti del Team
- Frequenza e struttura degli incontri

Definire e monitorare il piano di miglioramento

- Definire le azioni
- Stimare il loro impatto economico
- Definire priorità, ownership e tempistiche

Il metodo A3Thinking per i progetti di miglioramento

- Redigere un piano A3Thinking
- Utilizzare un piano A3Thinking per guidare il progetto di miglioramento dei costi



G2 - TARGET COSTING E STRATEGIE DI PRODUCT PRICING

Definire i costi di prodotto per orientare la politica commerciale

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

9 - 10 marzo 2026 | 6 - 7 luglio 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Un corso fondamentale per definire la propria politica di pricing di prodotto partendo oltre che da un'analisi di mercato da una definizione e calcolo affidabile dei costi di prodotto attuali e a target. La corretta attribuzione dei costi sul prodotto e il calcolo del prezzo corretto permette di orientare la strategia commerciale migliorando la redditività e la scelta del mix di prodotto più corretta per migliorare l'utile della azienda.

A CHI È RIVOLTO

- Amministratori Delegati e Direttori Generali...
- Direttore Commerciale
- Direttore Operations
- Direttore di Stabilimento
- Direttore Supply Chain/Acquisti
- Direttore Amministrazione e Finanza
- Controller di Gestione

APPRENDERETE A...

- Calcolare il product costing e pricing
- Definire le strategie di pricing per il posizionamento di mercato dei prodotti

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Il posizionamento competitivo in termini di costi
- Il calcolo del costo dei prodotti: un caso di job order costing
- Il pricing dei prodotti
- Le scelte di mix di prodotti: il margine di contribuzione

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto, verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti
Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



G2 - TARGET COSTING E STRATEGIE DI PRODUCT PRICING

PROGRAMMA

Introduzione

- Il concetto di costing del prodotto
- Il concetto di pricing del prodotto

Le fasi del processo di product pricing

- Determinare il costo del prodotto
- Determinare i costi di distribuzione
- Determinare cosa il mercato è disposto a pagare
- Bilanciare i propri costi con il prezzo di mercato

Determinare il costo di prodotto

- Sistemi direct e full costing: vantaggi, svantaggi, quando impiegare l'uno o l'altro
- Sistemi a costi storici e a costi standard
- Scegliere il sistema di rilevazione dei costi: process costing, operation costing e job order costing
- Activity Based Costing: quando e come utilizzarlo
- Le configurazioni di costo: dal costo primo variabile al costo pieno aziendale
- Determinare il costo dei prodotti e valutarne la marginalità
- Il margine di contribuzione come segnale della posizione competitiva
- Prezzo e qualità percepita

Target Costing

- Identificazione valutazione delle funzioni fornite dal prodotto in ottica cliente
- Sviluppare soluzioni alternative per l'erogazione delle funzioni che massimizzino il valore complessivo del prodotto
- Analisi di mercato
 - Caratteristiche del Prodotto e posizionamento competitivo
 - Dal Target Price al Target Cost
 - Cost Management
 - Raccolta ed Analisi dei Cost Driver
 - Modello e Sistema di Preventivazione
- Target Cost
 - Revisione e/o Progettazione del Prodotto e del Processo Produttivo
 - Miglioramento Continuo

Analisi della marginalità del mix di prodotti / linee di prodotti

- Metodi di analisi della marginalità del mix di prodotti
- Strumenti decisionali per massimizzare la redditività dell'azienda

Determinare il prezzo di vendita

- Sviluppare un sistema di calcolo dei prezzi
- Valutare il vostro processo di pricing
- Ridurre le perdite nel vostro processo pricing
- Implementare strumenti per ottenere il controllo dei prezzi
- Implementare analisi e sistema di controllo e gestione per ottimizzare i prezzi
- Come fare personalizzazione di prezzo attraverso la segmentazione della clientela
- Sviluppare previsioni accurate e modelli di mercato
- Creazione del Nuovo Listino Prezzi
 - trovare il livello di prezzo ottimale
 - determinazione della struttura di sconto corretto
 - ottimizzazione dei prezzi / volumi / marginalità
 - come gestire la reazione dei concorrenti
 - costruire un nuovo processo e sistema di calcolo dei prezzi dei prodotti

Definire le strategie di posizionamento di mercato

- Strumenti per definire il Competitive Pricing
- Difendersi dai nuovi entranti
- Definire efficaci strategie di prezzo competitivo
- Come evitare le guerre dei prezzi dannosi

Definire le strategie di pricing sul mercato

- Determinare il valore del vostro brand
- Mantenere la strategia focalizzata sul valore invece di prezzo
- Sviluppare il cambiamento culturale di pricing basato sul valore

Definire le strategie di vendita

- Come rimanere concentrati su una relazione basata sul valore
- Come negoziare con prezzi guidando clienti
- Come gestire le obiezioni dei prezzi
- Come comunicare aumenti di prezzo



G3 - CONTROLLO DI GESTIONE NEL MANUFACTURING

Controllare, gestire e migliorare i risultati aziendali

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

7 - 8 maggio 2026 | 16 - 17 novembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Le aziende operano in contesti sempre più perturbati, con rapidi cambiamenti del mercato, delle tecnologie, dei prodotti e dei concorrenti. È importante saper gestire al meglio le attività dell'azienda, controllando le performance e prendendo decisioni basate su valide valutazioni economico-finanziarie. Obiettivo di questo corso è presentare, con un taglio pratico e concreto, i principali concetti e strumenti del controllo di gestione per le aziende manifatturiere.

A CHI È RIVOLTO

- Direttori di stabilimento
- Responsabili di produzione
- Responsabili e addetti al controllo di gestione
- Addetti amministrazione e finanza
- Tutte le persone delle aree Produzione, Logistica, Acquisti, Vendite, Ingegneria e Qualità che vogliono migliorare la loro conoscenza degli strumenti di controllo di gestione

APPRENDERETE A...

- Valutare l'affidabilità economico-patrimoniale di fornitori e clienti
- Implementare ed utilizzare un sistema di contabilità analitica per un corretto calcolo del costo dei prodotti
- Effettuare analisi di make or buy
- Valutare economicamente soluzioni alternative e decidere la convenienza dei progetti
- Analizzare e ottimizzare la redditività del mix di prodotti
- Definire ed implementare un programma di riduzione dei costi
- Migliorare la mutua comprensione ed efficace collaborazione tra la funzione Finance e le altre attività aziendali

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Valutare l'affidabilità economico-patrimoniale di un fornitore
- Il calcolo del costo dei prodotti: un caso di job order costing
- Le scelte di make or buy: produrre internamente o far produrre da terzi?
- Le scelte di mix di prodotti: il margine di contribuzione
- Identificare cosa sta andando meglio o peggio rispetto a quanto previsto: l'analisi degli scostamenti
- Gli indicatori di performance di produzione

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto, verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti

Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



G3 - CONTROLLO DI GESTIONE NEL MANUFACTURING

PROGRAMMA

LA CONTABILITÀ GENERALE E LA CONTABILITÀ ANALITICA

Introduzione al controllo di gestione in produzione

- Attività ed obiettivi del controllo di gestione
- I sistemi di controllo di gestione

Fondamenti di contabilità generale e sue applicazioni nell'area operations

- Il bilancio di esercizio
- Il conto economico
- Lo stato patrimoniale
- Il rendiconto finanziario
- Utilizzare gli indici di bilancio per valutare l'affidabilità economico-patrimoniale di fornitori e clienti

Determinare il costo dei prodotti: la contabilità analitica

- Differenze tra contabilità generale ed analitica
- Gli obiettivi della contabilità analitica
- Centri di costo, centri di ricavo, centri di spesa e centri di profitto
- Il piano dei conti e il piano dei centri di costo
- Le modalità di classificazione dei costi
- I metodi di calcolo dei costi

Selezionare il sistema di contabilità analitica più adeguato alla propria realtà

- Sistemi direct e full costing: vantaggi, svantaggi, quando impiegare l'uno o l'altro
- Sistemi a costi storici e a costi standard
- Scegliere il sistema di rilevazione dei costi: process costing, operation costing e job order costing
- Activity Based Costing: quando e come utilizzarlo
- Le configurazioni di costo: dal costo primo variabile al costo pieno aziendale
- Determinare il costo dei prodotti e valutarne la marginalità

I SISTEMI DI DECISIONE

Le decisioni di breve termine

- I costi evitabili e i costi non evitabili
- Il margine di contribuzione e l'ottimizzazione del mix di prodotti
- Decidere le priorità in caso di risorse scarse
- Determinare il punto di pareggio (break even analysis)
- Le analisi make or buy: produrre internamente o acquistare

Le decisioni di investimento

- Le principali tecniche di valutazione d'investimento:
 - periodo di payback
 - net present value (valore attuale netto)
 - internal rate of return (tasso interno di rendimento)
 - indice di redditività
- Quale tecnica utilizzare e come
- La scelta tra soluzioni alternative e la scelta "lease" or "buy"
- Valutare progetti di saving

I SISTEMI DI CONTROLLO

Il Budget

- Le finalità del budget
- Il master budget
- I budget operativi
- Il budget degli investimenti
- Il budget finanziario

Controllare l'andamento con il budget: l'analisi degli scostamenti

- Le fasi del processo
- Identificare le aree sotto controllo e le aree critiche: il budget flessibile e l'analisi degli scostamenti
- Analizzare gli scostamenti per i centri di ricavo
- Analizzare gli scostamenti per i centri di costo

Gli indicatori di performance nel manufacturing

- Gli indicatori di efficacia
- Gli indicatori di efficienza per materiali, manodopera e macchinari
- La misura dell'efficienza dei macchinari: OEE (Overall Equipment Effectiveness)
- La misura della produttività del personale
- Utilizzare il work sampling per analizzare la produttività di manodopera e/o impianti

Come implementare un programma di riduzione dei costi operativi

- Analizzare gli sprechi e le opportunità di miglioramento
- Definire le attività e le responsabilità delle persone coinvolte nel programma
- Implementare un sistema per la realizzazione e il controllo del programma di miglioramento



G5 - CASH FOR GROWTH: MIGLIORARE LA SITUAZIONE DI LIQUIDITÀ (CASH) PER FINANZIARE LA CRESCITA DELLA VOSTRA AZIENDA (GROWTH)

Tecniche e strumenti per monitorare e migliorare la situazione della liquidità aziendale

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

8 aprile 2026 | 8 settembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

In una situazione complessa e complicata come quella odierna, l'attenzione e l'oculata gestione della liquidità finanziaria favorisce e consente lo sviluppo imprenditoriale e dà sostegno alla crescita aziendale. Questo corso è un'occasione privilegiata per approfondire gli interventi da implementare per favorire il miglioramento della situazione di liquidità finanziaria e, più in generale, attuare politiche di creazione del valore in azienda.

A CHI È RIVOLTO

- Amministratori Delegati e Direttori Generali
- Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo
- Direttore Operations, Direttore di Stabilimento, Direttore Supply Chain / Acquisti, Direttore Commerciale
- Controller di gestione
- Responsabile logistica, Buyer, Responsabile di Produzione

APPRENDERETE A...

- Analizzare la situazione di liquidità
- Prevedere i flussi di cassa prospettici
- Utilizzare i principali strumenti di ottimizzazione della liquidità
- Comprenderne i vantaggi, svantaggi e le opportunità offerte

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Analisi della situazione di liquidità aziendale
- Stima dei flussi di cassa prospettici
- Analisi e ottimizzazione delle scorte
- Valutazione dei principali strumenti di ottimizzazione della liquidità

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio ad esercizi e alla discussione di casi pratici



G5 - CASH FOR GROWTH: MIGLIORARE LA SITUAZIONE DI LIQUIDITÀ (CASH) PER FINANZIARE LA CRESCITA DELLA VOSTRA AZIENDA (GROWTH)

PROGRAMMA

DEFINIRE GLI OBIETTIVI, LE AREE DI MIGLIORAMENTO E LE MODALITÀ DI INTERVENTO

Capire i meccanismi chiave di generazione di cassa (liquidità)

- Richiami su Bilancio
- Il rendiconto finanziario
- L'equilibrio Fonti / Impieghi, Working Capital, Net Cash Flow

Controllare la situazione di liquidità

- Crescita e fabbisogno finanziario
- Gli indici di liquidità e di rotazione del capitale investito
- Liquidità e rischio di fallimento aziendale
- Il monitoraggio della situazione di liquidità

Analizzare i flussi di cassa prospettici

- L'utilizzo del budget e del rendiconto finanziario per definire i flussi di cassa prospettici
- Analizzare i flussi di cassa previsti
- Identificare i fabbisogni finanziari

Concepire le modalità d'intervento all'interno della vostra azienda

- Chi è coinvolto e quali sono le aree di intervento
- Identificare le principali leve operative sulle quali ciascuno deve agire
- Il piano d'azione e il monitoraggio dei risultati

LE AREE DI INTERVENTO E GLI STRUMENTI PER MIGLIORARE LA SITUAZIONE DI LIQUIDITÀ

Investimenti e progetti

- Determinare la priorità e l'impatto sulla tesoreria dei singoli progetti
- Definire il budget degli investimenti, controllare la sua implementazione e i risultati

Gestione delle scorte

- Ottimizzare lo stock di materie prime, WIP e prodotti finiti
- Procedere all'abbattimento e prevenzione degli obsoleti e alla riduzione dello slow moving
- Attuare logiche di supply chain evolute (es.: milk run, consignment stock, VMI, inventory finance)

Crediti clienti

- Stabilire uno stretto legame tra condizioni di pagamento e politica tariffaria
- Accelerare il processo di fatturazione a clienti
- Monitorare e gestire gli incassi ed insoluti
- Valutare soluzioni di assicurazione dei crediti
- Soluzioni finanziarie tradizionali (anticipo fattura, factoring tradizionale)
- Soluzioni innovative di supply chain finance (reverse factoring, purchase order finance, invoice auction)

Debiti Fornitori

- Migliorare la capacità negoziale (contratti, strumenti, procedure ed organizzazione)
- Analizzare la puntualità di consegna e ottimizzare le condizioni di pagamento
- Valutare soluzioni di supply chain finance (dynamic discounting, reverse factoring)
- Attuare una rigorosa gestione di consegne, garanzie, controversie, ...

Attività di produzione e gestione della "catena di produzione"

- Favorire la riduzione di immobilizzi (leasing, noleggi, sell&lease back...) e spese posticipabili
- Valutare l'outsourcing di attività non strategiche (scelte di make or buy)
- Migliorare la capacità previsionale e il sistema di programmazione della produzione
- Passare da una produzione spinta dall'offerta ad una trainata dalla domanda (approccio lean manufacturing)



G6 - L'USO DI EXCEL PER IL CONTROLLO DI GESTIONE

Utilizzare Excel in modo efficace ed efficiente per il Controllo di Gestione

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

26 - 27 febbraio 2026 | 14 - 15 luglio 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Nel controllo di gestione è fondamentale saper analizzare tempestivamente i dati, elaborarli e rappresentare i risultati delle analisi in modo efficace per supportare il management nella presa di decisioni. Excel è il software più utilizzato a livello aziendale ed in particolar modo nell'ambito del controllo di gestione. Spesso non viene utilizzato al meglio delle sue potenzialità, con dispersione di tempo e una condivisione non efficace di informazioni al management. Il corso affronta le principali funzionalità di Excel in ottica di controllo di gestione per l'analisi dei dati, il supporto nella presa di decisioni (analisi make or buy, valutazione progetti, ...), le analisi di sensitività e la condivisione dei risultati.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione
- Controller
- Addetti all'amministrazione, contabilità, finanza e controllo di gestione
- Tutti coloro che vogliono approfondire l'utilizzo di Excel per le attività di Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione

APPRENDERETE A...

- Utilizzare efficacemente le formule matematiche di Excel
- Acquisire la sintassi delle principali funzioni logiche e di ricerca
- Utilizzare le principali funzioni finanziarie di Excel
- Ottimizzare i tempi collegando dati tra più fogli e cartelle
- Utilizzare le tabelle pivot per le analisi
- Fornire rappresentazioni efficaci delle analisi svolte mediante l'utilizzo di tabelle e grafici avanzati
- Utilizzare Excel per dare valore al proprio lavoro

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Esercizi applicativi di Excel in ambito di controllo di gestione e finanza
- Valutazione finanziaria di un progetto
- Break Even analysis
- Utilizzo delle tabelle pivot per l'analisi delle marginalità dei prodotti

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi pratici
Gli strumenti presentati sono di applicabilità immediata



G6 - L'USO DI EXCEL PER IL CONTROLLO DI GESTIONE

PROGRAMMA

Le principali caratteristiche di Excel

- La terminologia di Excel
- Le principali caratteristiche dei fogli Excel

Azioni su fogli e celle

- Inserire, cancellare, raggruppare e copiare i fogli
- Dividere un foglio, utilizzare le finestre multiple
- Formattare le celle, caratteri, bordi
- Utilizzare la convalida dei dati

Gestire i riferimenti di cella e collegamenti

- Riferimenti assoluti, relativi e misti
- Gestire i collegamenti tra vari file Excel

LE PRINCIPALI FUNZIONI DI EXCEL PER IL CONTROLLO DI GESTIONE

Funzioni di testo

ANNULLA.SPAZI, CONCATENA, DESTRA, SINISTRA, STRINGA.ESTRAI

Funzioni matematiche, statistiche e condizionate

SOMMA, SOMMA.SE, SOMMA.PIU'.SE, MEDIA, CONTA.SE, CONTA.PIU'.SE

Funzioni di data

ADESSO, DATA, SETTIMANA, MESE, TRIMESTRE, ANNO, ...

Funzioni di ricerca

CERCA.VERT, CERCA.ORIZZ, CONFRONTA, indice

Funzioni logiche

SE (semplice e a cascata), E, O, SE.ERRORE

La funzione SUBTOTALE

La funzione SUBTOTALE e l'utilizzo dei filtri

Funzioni finanziarie

AMMORT, AMMORT.COST, INTERESSE.RATA, RATA, TIR, COST, VAN

Funzioni informative

VAL.VUOTO, VAL.ERR, VAL.NON.DIS, VAL.TESTO, ...

ANALIZZARE I DATI E FORNIRE REPORTISTICHE EFFICACI

Tabelle e tabelle pivot

- L'utilizzo di tabelle
- Le tabelle pivot
- Filtri sulle tabelle pivot
- Campi calcolati

Utilizzare formattazioni e grafici efficaci

- Le principali modalità di formattazione condizionale
- I principali tipi di grafici
- Grafici su due assi
- Grafici pivot

APPLICAZIONI DI EXCEL IN AMBITO FINANZIARIO E DI CONTROLLO DI GESTIONE

Centri di costo e calcolo del costo orario

- Centri di costo
- Determinazione dei costi orari

Calcolo di costi e marginalità

- Calcolo dei costi di prodotti
- Analisi della marginalità

Costruzione di un conto economico prospettico e analisi di break even

- Riclassificazione di conto economico
- Calcolo del margine di contribuzione
- Analisi di break even
- Utilizzo della ricerca obiettivo

Valutazione economico-finanziaria di un progetto

- Definizione dei flussi di cassa differenziali
- Determinazione del periodo di payback, valore attuale netto e tasso interno di rendimento

MODALITÀ D'ISCRIZIONE



È possibile effettuare l'iscrizione ad un corso o ad un evento **VALEOin** sia dal nostro sito web www.valeoin.com, compilando il modulo **online**, sia **via fax**, inviandoci il modulo che segue al numero **02.37.92.10.48** o all'indirizzo e-mail info@valeoin.com. Il pagamento deve avvenire contestualmente al ricevimento della fattura. 10 giorni prima della data di erogazione del corso riceverete una mail di conferma con le indicazioni di carattere logistico (sede del corso e orari). Per annullare l'iscrizione è necessario comunicarci la cancellazione in forma scritta (fax o e-mail). In caso di rinuncia scritta pervenuta tra il 7° e il 4° giorno prima della data di effettuazione, vi sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione. È possibile sostituire un partecipante in qualunque momento, previa comunicazione del nuovo nominativo via e-mail o via fax.

TAGLIANDO D'ISCRIZIONE

SOCIETÀ ALLA QUALE **INTESTARE** LA FATTURA:

Scansiona il QRCode per accedere alla registrazione online
<https://www.valeoin.com/registrazione-multipla-corsi/>



Ragione sociale: _____

Via _____

CAP _____ Città _____ Provincia _____

Settore di attività _____

P. IVA _____ C.F. _____

DATI PER LA FATTURAZIONE ELETTRONICA

Codice Destinatario: _____ Indirizzo PEC _____

☐ Desidero ricevere la fattura via mail all'indirizzo: _____

NOVITÀ: possibilità di Follow Up in azienda post corso a condizioni riservate

☐ Desidero ricevere maggiori informazioni

DESIDERO ISCRIVERE LE SEGUENTI PERSONE AL CORSO:

Titolo del Corso	Sigla Corso	Data Corso	Modalità di partecipazione
GG/MM/AAAA			
Nome _____	Cognome _____	☐	PRESENZIALE ☐
e-mail _____	Ruolo _____	☐	VIRTUALE ☐

Titolo del Corso	Sigla Corso	Data Corso	Modalità di partecipazione
GG/MM/AAAA			
Nome _____	Cognome _____	☐	PRESENZIALE ☐
e-mail _____	Ruolo _____	☐	VIRTUALE ☐

Titolo del Corso	Sigla Corso	Data Corso	Modalità di partecipazione
GG/MM/AAAA			
Nome _____	Cognome _____	☐	PRESENZIALE ☐
e-mail _____	Ruolo _____	☐	VIRTUALE ☐

Titolo del Corso	Sigla Corso	Data Corso	Modalità di partecipazione
GG/MM/AAAA			
Nome _____	Cognome _____	☐	PRESENZIALE ☐
e-mail _____	Ruolo _____	☐	VIRTUALE ☐

NOME, COGNOME E RUOLO DELLA PERSONA CHE EFFETTUA L'ISCRIZIONE:

Nome _____ Cognome _____ Ruolo _____

Tel. _____ Data _____ Firma _____

COORDINATE BANCARIE PER EFFETTUARE IL PAGAMENTO:

VALEOIN SRL - BANCA: BANCO BPM - IBAN IT71-T-05034-01636-000000029968 - Codice SWIFT - Bic: BAPPIT21AIO

VALEOin, in ottemperanza a quanto disposto dal D.Lgs.196/2003 e dal GDPR679/2016, garantisce la massima riservatezza nel trattamento dei dati forniti, che saranno utilizzati esclusivamente per comunicazione sui nostri servizi offerti e per le nostre elaborazioni amministrative. Siamo a disposizione per correggere o cancellare il vostro nominativo:

Tel.0221.11.81.34 - Fax 0237.92.10.48 - E-mail info@valeoin.com

Ti invitiamo a prendere visione della Ns. Privacy Policy sul sito www.valeoin.com

