



Proposta corso di formazione

Building advisory skills *through learning by doing!*

*Sviluppare competenze tecniche e
relazionali finalizzate ad una migliore
penetrazione sul cliente impresa.*

BUILDING ADVISORY SKILLS THROUGH LEARNING BY DOING!

Il contesto competitivo sta portando ad una polarizzazione fra offerta di prodotti finanziari standardizzati (sostenuta dallo sviluppo del mondo *FinTech*) e l'offerta di prodotti specifici accompagnati da un servizio di consulenza al cliente.

In un simile scenario occorre sviluppare competenze in tema di advisory e, allo stesso tempo, migliorare le proprie capacità di “leggere” l'impresa e l'imprenditore.

Il presente percorso formativo mira a realizzare tale indirizzo strategico puntando sullo sviluppo di competenze tecniche e relazionali attraverso l'apprendimento pratico su casi reali e guidato da consulenti che operano quotidianamente sulle imprese affrontando i loro problemi finanziari.

Il percorso, indirizzato ai consulenti impresa, punta a fornire le competenze necessarie per perfezionare le proprie abilità di penetrazione e di servizio al cliente impresa.

I recenti rasserenamenti negli scenari macroeconomici lasciano intravedere un prossimo futuro di ripresa che può essere funzionale ad un effettivo sviluppo del business solo implementando le capacità di comunicazione, lettura delle esigenze e propensione commerciale delle proprie risorse.

- Come ragiona un imprenditore?
- Come cogliere i segnali relativi a possibili esigenze?
- Cosa ci insegnano i numeri dell'impresa ed il suo andamento?
- Stiamo investendo tempo sulla giusta relazione?
- Questi sono alcuni dei quesiti cui il percorso darà risposta.

Il percorso proposto, quindi, facendo ampio ricorso ad esemplificazioni reali, a momenti di *role playing* e al confronto diretto coi docenti, a loro volta consulenti di impresa, ha l'obiettivo di favorire lo sviluppo sia delle capacità tecniche sia di quelle relazionali dei consulenti d'impresa.

Durata: 2 giornate

Programma di dettaglio

PRIMA GIORNATA

- **Da dove arriviamo ed i possibili scenari futuri**
 - Dalla grande crisi agli scenari odierni
 - Come interpretare i segnali macroeconomici
 - Capire gli scenari micro-settoriali: le possibili evoluzioni nel mondo impresa

- **Selezionare le buone imprese e cogliere le opportunità inesprese**
 - Come discernere buoni bilanci e selezionare “i belli che si fanno brutti” dai “brutti che si fanno belli”
 - Principali tecniche di *window dressing* e loro comprensione.
 - È possibile determinare se il magazzino è reale?
 - I 4 tools per testare la bontà dei valori dichiarati per le scorte di magazzino.
 - I tools e l'informativa nella riclassificazione Ce.Bi
 - “Soft” cooking techniques with non-Bank products. L’impatto sulla rappresentazione in bilancio del circolante e della posizione finanziaria netta, anche in Centrale Rischi, delle soluzioni Fin.Tech quali:
 - Peer to peer lending
 - Invoice Trading
 - Dynamic invoice discounting
 - I principali indicatori di salute dell’impresa.
 - Studiare gli equilibri:
 - il Break even point finanziario
 - Il moltiplicatore dei costi fissi
 - Lo IFRS 16 e l’impatto dei leasing sul bilancio
 - La sostenibilità del debito: il cash flow statement (cenni)
 - Risultato economico Vs. risultato finanziario
 - Il nuovo principio contabile OIC 10
 - Il servizio del debito ed i flussi derivanti dall’investimento: il *debt service coverage ratio*.
 - Scegliere le iniziative su cui investire la risorsa più scarsa: il tempo.

- **Capire l'impresa e l'imprenditore**

- La *soft skill* dell'analista crediti: saper valutare l'azienda nella sua capacità di creare valore
- Come interessare un imprenditore ed attrarre la sua attenzione: le domande "giuste".
- Bilancio = specchietto retrovisore, Planning = visione dal parabrezza. Capire le logiche del planning.
- Fonti informative "non convenzionali":
 - il fisco come *troyan horse*. Come utilizzare lo studio di settore (presto sostituiti dagli indici di affidabilità) e l'informativa fiscale per recuperare dati economico-patrimoniali.
 - studio della *web reputation*

- **Role playing**

- Presentazione del caso, distribuzione e primo studio dei materiali.

Nota: La divisione in gruppi e l'assegnazione dei ruoli sarà operata direttamente dalla Banca

SECONDA GIORNATA

- **Consulenza sul campo**

- Come opera il consulente finanziario di impresa: analisi dei rischi, degli investimenti in impresa, del mercato di approvvigionamento e di vendita.
- Capire i rapporti dell'impresa con clienti e fornitori: le migliori soluzioni per finanziarie il capitale circolante.
- Comprendere le esigenze finanziarie e fornire il supporto tecnico allo studio.
- Lo strumento del business plan per la consulenza avanzata. Il supporto all'impresa che non dispone di sistemi di programmazione finanziaria.

- **Business game e role playing**

- Role playing
 - Primo gruppo (durata di 20/25 minuti, da svolgersi prima della pausa pranzo)
 - Secondo gruppo (durata di 20/25 minuti)
 - Soluzioni dei casi, analisi delle simulazioni e confronto sui punti di attenzione emersi.
- Approfondimenti con ulteriori case histories sui seguenti temi:
 - Il consulente di impresa: Caso rischi finanziari ed estero.
 - Business plan your way: "smontare e rimontare" il business plan dell'impresa per comprenderne l'affidabilità previsionale e proporre la miglior soluzione finanziaria.
 - Comprendere le esigenze finanziarie e discernerele dalle tensioni finanziarie.
 - Make or buy? Comprare il macchinario o far eseguire lavorazioni all'esterno? Come consigliare l'imprenditore.