



&PARTNERS srl

Specialista nell'area Finanza



**Sede Legale:** Via Ceccardi Roccatagliata, 4/5  
16121 - Genova - Italy  
Tel. +39.010.580386

**Sede Operativa:** Via Villa Ragone, 17/L/4  
16039 - Sestri Levante (GE) Italy  
Telefono Servizi: +39.0185.1835031  
Telefono Amministrazione: +39.0185.1835032  
Telefono Impiantistica: +39.0185.1835033  
Fax +39.0185.014560  
info@enneci.biz

[www.enneci.biz](http://www.enneci.biz)



**Specialista nell'area Finanza**



**Specialista nell'area Finanza**

## REFERENZE

### FM INFORMATICA s.a.s.

Via del Bosco 44 Mezzago (MI)

ns. referente Mario Fumagalli

### GABRIUS s.p.a.

P.zza Borromeo 10 MILANO tel +39 (02) 80.65.171

ns. referente Aimone Cetti Cerbelloni

### AVANCE s.r.l.

con sede a Camogli (GE), c.a.p. 16032 in Via Lorenzo Bozzo, 34/13

ns. referente Norberto RIGAMONTI tel +39 (0185) 770.112

### NOVA PONTEGGI srl

con sede a Genova in Via Sardorella 61/61a,

ns. referente Renato DE SIMONI tel +39 (010) 713.112

### COLLEVECCHIO DIEGO

con sede a Lavagna (GE), c.a.p. 16036 in Via dei Sivori, 31/15

La società ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l., specialista nell'area finanza, ha sviluppato le seguenti competenze:

- I. SERVIZIO DI CONSULENZA OPERATIVA
- II. CORSI DI FORMAZIONE
- III. SERVIZIO UTILIZZO BANCA DATI ENNECI
- IV. PRATICHE LEASING
- V. PRATICHE FACTOR
- VI. IMPIANTISTICA

### I. SERVIZIO DI CONSULENZA OPERATIVA

Il servizio di consulenza operativa si propone attraverso l'analisi di bilancio di fornire elementi per il controllo di gestione, quali la contabilità analitica il budget e le simulazioni di redditività come conseguenza di variazioni nel fatturato.

esempio di Contratto di Consulenza Operativa:

#### CONTRATTO CONSULENZA OPERATIVA TRA:

ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l., con sede a Genova in Via Ceccardi Roccatagliata, 4/5 da una parte;  
e la società AVA s.r.l. con sede a Lainate (MI), c.a.p. 20126 in Via Lorenzoni, 34/13 Partita Iva 0122222222, dall'altra parte;

#### PREMESSO

- a) Che ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l. è una ditta individuale avente per oggetto la produzione di servizi per il terziario avanzato.
- b) Che la società AVA s.r.l. ha quale procuratore con potere di firma sugli atti di amministrazione ordinaria il Sig. ....
- d) Che, oggetto dell'incarico è il seguente programma operativo da attuare presso la società AVA s.r.l.

#### 1a) GESTIONE DELLA LIQUIDITA'

- GESTIONE DEGLI INCASSI

- A) Pianificazione del sistema degli incassi
- B) Previsione degli incassi

- GESTIONE DEGLI ESBORSI

- A) Pianificazione del sistema degli esborsi
- B) Previsione dei pagamenti

- GESTIONE DEI SALDI BANCARI

- A) Pianificazione del sistema dei trasferimenti
- B) Interfaccia con investimenti e indebitamento
- C) Previsione dei saldi bancari
- D) Selezione dei conti da utilizzare
- E) Monitoraggio delle condizioni di utilizzo

#### 2a) GESTIONE DELL'INDEBITAMENTO

-GESTIONE DEI FINANZIAMENTI

- A) Interfaccia con la preventivazione
- B) Interfaccia con la gestione della liquidità
- C) Previsione dei fabbisogni finanziari
- D) Interfaccia con la gestione delle vulnerabilità

### 3a) GESTIONE DELLE PROPOSTE CONTRATTUALI

- PIANIFICAZIONE DELLE PROPOSTE CONTRATTUALI
- DEFINIZIONE DEI CRITERI DI VALUTAZIONE DELLE PROPOSTE CONTRATTUALI
- ASSISTENZA SU PROPOSTE CONTRATTUALI

### 4a) INFORMAZIONI SU ANDAMENTO MERCATI REALI

Tutto cio' premesso

#### SI CONVIENE E SI STIPULA QUANTO SEGUE:

**ART. 1)** Le premesse formano parte integrante e sostanziale di questo contratto e analogo valore ed efficacia assumono per le parti gli allegati, sia che ad essi si faccia riferimento nella parte dispositiva dell'accordo, sia che essi vengano altrove richiamati.

**ART. 2)** **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** riceve espressamente l'incarico dalla società **AVA s.r.l.** per quanto espresso sub 1a, 2a 3a) e 4a)

**ART. 3)** E' condizione indispensabile per il completo svolgimento dell'incarico la collaborazione delle aree d'impresa: Amministrativa, Commerciale, Produttiva. In particolare la figura centrale ed insostituibile è quella del responsabile amministrativo e finanziario, la cui collaborazione deve essere piena, in particolare sotto il profilo delle informazioni. La qualità del rapporto tra risk-manager e Direttore amministrativo è direttamente proporzionale al raggiungimento degli obiettivi. La finalità del supporto dato dal risk-manager al direttore amministrativo è di consentire a quest'ultimo di avere una visione puntuale dell'azienda sia al presente che proiettata nel futuro, al fine di aver sotto controllo obiettivi, rischi e opportunità e tale da poter offrire al management nel suo complesso tutti quegli elementi necessari alla formulazione razionale di strategie finalizzate alla sicurezza e al successo dell'impresa.

**ART. 4)** La società **AVA s.r.l.** accetta e si impegna a riconoscere alla **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** i termini e le condizioni di cui agli articoli n° 2, 3, 4, 6, 7 e 8 della presente scrittura privata.

**ART. 5)** E' previsto un periodo di prova della durata di dodici mesi, a decorrere dall'7-1-2005, nel quale la **AVA s.r.l.** si impegna a corrispondere alla **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** a titolo di compenso fisso per i moduli 1 e 2 la somma di € 15.000 (QUINDICIMILA) comprensivo di spese. A tale importo sarà aggiunta l'IVA.

Esso si rinnoverà consensualmente solo mediante comunicazione scritta, dopo la verifica degli obiettivi raggiunti.

**ART. 6)** Le parti concordano altresì i successivi moduli 3a) e 4a) verranno computati al costo di € 150,00 per singola ora di lavoro e costituiscono la parte di compenso variabile.

**ART. 7)** La società **AVA s.r.l.** deve comunicare per iscritto alla **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** il completamento dei moduli 3 a) e 4 a) oppure in alternativa il raggiungimento di obiettivi intermedi dei suddetti moduli. Tali comunicazioni costituiscono l'accettazione del lavoro svolto e il presupposto della fatturazione da parte della **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.**

**ART. 8)** Le parti si impegnano sin da ora a rispettare i termini contrattuali per l'intera durata del contratto.

**ART. 9)** Qualsiasi controversia relativa all'applicazione del presente contratto, ad eccezione dei pagamenti in danaro di cui agli Art. 5 e 6, per i quali è competente l'autorità giudiziaria ordinaria, sarà devoluta alla soluzione di un arbitro. Tale arbitro sarà il presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti per la circoscrizione del Tribunale di Genova.

L'arbitro deciderà secondo diritto.

#### REQUISITI MINIMI RICHIESTI:

- 16) Utile d'esercizio dopo le imposte
- 17) Mezzi propri (Capitale sociale e riserve anni precedenti minimo 100.000 EUR)
- 18) Nominativo e numero di telefono della persona da contattare da parte per la conferma dell'accettazione della cessione del credito
- 19) Sottoscrizione del documento allegato di ACCETTAZIONE CESSIONE DEL CREDITO

Si chiede di inviare via fax al numero 0185 014.560 i documenti sopraindicati dal punto 1 al punto 19. Inoltre ogni documento deve essere inviato singolarmente via fax

fax 0185 014.560 VISURA CAMERALE

nuovo fax 0185 014.560 ULTIMI DUE BILANCI DEPOSITATI

nuovo fax 0185 014.560 SITUAZIONE CONTABILE AGGIORNATA ANNO IN CORSO così via sino al punto 19). Terminata la procedura di invio relativa ai 19 punti richiesti, si prega di chiedere la conferma dell'avvenuta ricezione al dott. Giuseppe Lavinia al numero telefonico 0185 18.35.031 o al 377 133 49 06. Una volta accettato il plafond per i clienti ceduti

A) DELIBERA PLAFOND PRO-SOLVENDO (se il CEDUTO non paga, paga il CEDENTE) Il CEDUTO accetta la CESSIONE DEL CREDITO ma NON RICONOSCE FORMALMENTE IL PROPRIO DEBITO nelle SINGOLE FATTURE emesse dalla Vs. società.

Viene richiesta FIDEJUSSIONE PERSONALE DEI SOCI AZIENDA CEDENTE

B) DELIBERA PLAFOND PRO-SOLUTO (se il CEDUTO non paga, paga SOCIETA' FACTOR) Il CEDUTO accetta la CESSIONE DEL CREDITO e RICONOSCE FORMALMENTE IL PROPRIO DEBITO nelle SINGOLE FATTURE emesse dalla Vs. società. Solo in questo caso NON viene richiesta FIDEJUSSIONE PERSONALE DEI SOCI AZIENDA CEDENTE.

## VI. IMPIANTISTICA

### a. IMPIANTI ALLARME E SICUREZZA

**ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** si avvale della E-GUARD s.a.s. per quanto riguarda la progettazione e la vendita dei prodotti richiesti. Il personale della ns società segue il rapporto con i clienti e la parte finanziaria. L'installazione dei materiali viene realizzata dalla società PAN ELETTRA srl con sede a Sestri Levante in Villa Ragone 17/L/3.

Il personale della ns società segue il rapporto con i clienti e la parte finanziaria.

www.panelettra.com - www.eguardonline.com

### b. DOMOTICA

**ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** si avvale della PAN ELETTRA srl con sede a Sestri Levante in Villa Ragone 17/L/3 per quanto riguarda la progettazione e la vendita dei prodotti richiesti.

Il personale della ns società segue il rapporto con i clienti e la parte finanziaria.

### c. IMPIANTI FOTOVOLTAICI

**ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** si avvale della ESI ITALIA s.r.l. essendo partner della stessa per quanto riguarda la progettazione e la vendita dei prodotti richiesti.

Il personale della ns società segue il rapporto con i clienti e la parte finanziaria.

L'installazione dei materiali viene realizzata dalla società PAN ELETTRA srl con sede a Sestri Levante in Villa Ragone 17/L/3. Il cliente ha il vantaggio di ottenere chiavi in mano, la realizzazione dell'impianto certificata da una delle società più importanti in Liguria, di avere un unico interlocutore ma di avere tre realtà competenti ed affermate nei specifici settori di competenza.

www.esi-italia.com

#### IV. INTERMEDIAZIONE PRATICHE LEASING

La **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** ha sviluppato questo servizio nel **settore dei beni strumentali e nell'immobiliare** come supporto alla necessità dell'azienda di reperire fonti di finanziamento alternative al mercato bancario. Principali partners risultano essere la MERCANTILE LEASING S.p.a., la LOCAFIT S.p.a. e la SELMABIPIEMME LEASING S.p.a.

#### V. INTERMEDIAZIONE PRATICHE FACTOR

La **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** ha sviluppato questo servizio nel **settore del credito commerciale** per quelle aziende in rapida espansione che necessitano fonti di finanziamento in aggiunta al mercato bancario.

Per tali importi e comunque superiori ad EUR 40.000,00 **Banca IFIS S.P.A.** è il partner istituzionale di questa iniziativa.

Nel caso di BANCA IFIS l'azienda ha a disposizione un sostegno finanziario al suo sviluppo ad un costo finanziario pari all'EURIBOR + uno SPREAD che varia dallo 0,5% al 2% oltre alla COMMISSIONE FACTOR.

#### ELENCO DOCUMENTI PER RICHIESTA FACTOR

##### SOCIETA' CEDENTE CHE RICHIEDE FACTOR

(la natura giuridica può essere una delle seguenti SPA, SRL, SAS, SNC e DITTE INDIVIDUALI)

Nominativo e numero di telefono della persona da contattare come referente all'interno della società

- 1) PRESENTAZIONE AZIENDA. Breve descrizione sede (numero mq occupati da stabilimento ed impianti), attività e settore di riferimento o indicazione pagina web dell'azienda. Specifica numero dipendenti ed eventuale organigramma aziendale.
- 2) VISURA CAMERALE (con data non anteriore tre mesi e copia attribuzione partita IVA)
- 3) ATTO COSTITUTIVO – STATUTO o PATTI SOCIALI AGGIORNATI.
- 4) COPIA ULTIMA DELIBERA ASSEMBLEARE NOMINANTE IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE O L'AMMINISTRATORE UNICO (per società capitali)
- 5) COPIA ULTIMA DELIBERA CONSIGLIARE O ASSEMBLEARE DELEGANTE I POTERI SOCIALI (per società di capitali)
- 6) BILANCIO UFFICIALE ULTIMI DUE ESERCIZI CON COPIA RELAZIONE FIRMATA DALL'ORGANO AMMINISTRATIVO, NOTA INTEGRATIVA E COPIA FIRMATA DELIBERA ASSEMBLEARE DI APPROVAZIONE (per società di capitali).
- 7) BILANCIO DI VERIFICA INTERMEDIO ANNO IN CORSO (il più recente possibile) CON PREVISIONE FATTURATO PER FINE ANNO.
- 8) ULTIMI DUE MODELLI UNICI DELLA SOCIETA', degli amministratori unici in caso di SRL/SPA e degli eventuali garanti in ogni caso, con fotocopia documento di identità non scaduto e codice fiscale amministratori e soci.
- 9) SITUAZIONE AGGIORNATA AFFIDAMENTI BANCARI CON UTILIZZO + EVENTUALI LINEE FACTORS (in tal caso con specifica dei debitori ceduti e plafond di credito fruiti). SOLO PER SAS, SNC e DITTE INDIVIDUALI MODELLO UNICO DEI REDDITI DEI SOCI
- 10) INDICAZIONE PRINCIPALI CLIENTI E FORNITORI

##### SOCIETA' CLIENTI CEDUTI CHE ACCETTANO CESSIONE CREDITO

- 11) ULTIMO BILANCIO DEPOSITATO – SCHEDA CONTABILE ULTIMI 12 MESI
- 12) partita IVA e indirizzo
- 13) fatturato annuo (tra società cedente e cliente ceduto) - modalità di pagamento periodicità fatture - dilazione di pagamento rispetto alla data della fattura
- 14) contratto di fornitura
- 15) copia di una fattura recente

#### II. CORSI DI FORMAZIONE

I corsi di formazione sono finalizzati all'approfondimento dei fattori economici specifici sotto indicati

- I. ANALISI DI BILANCIO - II. CONTROLLO DI GESTIONE
  - III. BANKING CONTROLLER - IV. BUDGETING - PROGRAMMAZIONE
  - V. FONTI DI FINANZIAMENTO IN FUNZIONE DEI BISOGNI AZIENDALI
  - VI. ANALISI TECNICA - VII. ENGLISH BANKING
- PAGINA SCONTI

#### ANALISI DI BILANCIO

Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Febbraio

##### Obiettivi

Evidenziare le principali metodologie di analisi per poter esprimere un primo giudizio sull'impresa e apprendere come effettuare l'analisi della situazione economica e finanziaria.

##### Programma

###### Il bilancio di esercizio: un modello per l'apprezzamento

- La struttura dello Stato Patrimoniale, del Conto Economico e i vincoli nel vigente ordinamento
- Gli aggregati di bilancio: come calcolare il reddito operativo, il valore aggiunto, il margine di contribuzione, il margine industriale. Come si misura l'autofinanziamento, quale è il significato della liquidità del capitale investito, chi ha finanziato l'azienda

###### Il significato di particolari voci di bilancio

- Il significato di particolari voci di bilancio
- Come interpretare alcuni aggregati di bilancio**
- La procedura dell'analisi di bilancio
- L'analisi di bilancio storica e dinamica
- Le grandezze stock e le grandezze flusso
- L'analisi per indici e per flussi

###### La valutazione dell'economicità aziendale

- La redditività attesa e la redditività prodotta
- Indici di redditività aziendale e di equilibrio finanziario
- Alcuni casi pratici

###### La valutazione della posizione finanziaria nella prospettiva dei finanziatori esterni

- Dinamica finanziaria
- Leva operativa e leva finanziaria
- Tasso di crescita sostenibile
- Analisi di sensibilità dei risultati

###### La performance dell'impresa

- L'Economic Value Added

###### L'analisi per flussi

- Il rendiconto finanziario dei flussi di cassa e dei flussi di circolante
- Alcuni casi pratici

### La valutazione della posizione finanziaria nella prospettiva dei finanziatori esterni

- Dinamica finanziaria
- Leva operativa e leva finanziaria
- Tasso di crescita sostenibile
- Analisi di sensibilità dei risultati

### La performance dell'impresa

- L'Economic Value Added

### L'analisi per flussi

- Il rendiconto finanziario dei flussi di cassa e dei flussi di circolante
- Alcuni casi pratici

**Relatore: Natalino LAVAGGI: Analista finanziario**

**Data:** Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Febbraio

**Registrazione partecipanti:** 9.00 - 9.30

**Orario:** dalle 9.30 alle 18.00

**Sede operativa:** Via Villa Ragone, 17/L/4 - 16039 SESTRI LEVANTE (GE)

**Quota di partecipazione:** EUR 5.000 + IVA 20%.

La quota comprende il materiale didattico.

Tale quota comprende il materiale didattico di ogni modulo.

### Benefici fiscali

La quota di partecipazione è deducibile ai fini fiscali come previsto dalla legge Tremonti-bis.

In particolare, le spese di formazione del personale sono detassabili nella misura del 50%.

### Servizio prenotazioni, corsi e convegni:

Tel. 0185/1835032 - Fax. 0185/014560 - amministrazione@enneci.biz

## CONTROLLO DI GESTIONE

### Secondo weekend e Quarto weekend Gennaio

#### Obiettivi

Illustrare, con il ricorso a casi ed esempi, i concetti e gli strumenti fondamentali per un'organica gestione della struttura finanziaria dell'impresa. Nell'arco di due week-end a partire dal Secondo weekend e Quarto weekend Gennaio.

#### Programma

- Gli obiettivi della gestione finanziaria
- Creazione di valore
- Equilibrio finanziario
- Risorse per lo sviluppo

#### Criteria di valutazione degli investimenti

- La determinazione dei costi e dei ricavi differenziati
- I principali metodi di valutazione

#### 8. PROVVIGIONI

**8.1** Le provvigioni saranno liquidate esclusivamente sui servizi e prodotti fatturati al cliente all'avvenuto relativo pagamento degli stessi.

**8.2** La Preponente si riserva il diritto che il Procacciatore le riconosce di accettare o meno ordini o incarichi senza che la mancata accettazione costituisca titolo per la maturazione di provvigioni, compenso, indennizzo, risarcimento, rimborso spese e quant'altro.

**8.3** L'ammontare delle provvigioni viene calcolato in percentuale sull'importo al netto dell'Iva e della ritenuta d'acconto. Tale percentuale è convenuta nella misura del 15% (quindici per cento), verrà corrisposta ad avvenuto incasso da parte della Preponente.

**8.4** La **Stud** dovrà comunicare per al procacciatore l'elenco degli ORDINI DI LAVORO AFFIDATI mediante lettera. Tale elenco costituisce la base di calcolo per il trattamento provvisoriale.

**8.5** Le provvigioni verranno fatturate con scadenze da definire. La liquidazione delle stesse avverrà a saldo degli incassi relativi agli ordini acquisiti. Il tutto salvo diversa comunicazione scritta della **Stud** al procacciatore volta a stabilire il periodo temporale.

#### 9. DANNI

Qualora per qualsiasi fatto anche colposo imputabile al Procacciatore, alla **Stud**, derivi un danno (lucri cessante, danno emergente o all'immagine della società) al Procacciatore, non solo non competerà la provvigione, ma sarà tenuto al risarcimento del danno che viene quantificato per ogni singolo fatto forfettariamente in EUR 310,00 (TRECENTODIECI) per le spese amministrative e generali oltre a quelle il cui ammontare verrà dedotto dalla Preponente.

Tali danni vengono risarciti mediante deduzioni dalle provvigioni, rimosse fino da ora ogni eccezione sulla normativa di questo paragrafo.

#### 10. VALIDITA' TEMPORALE

Il presente contratto è a tempo indeterminato e potrà essere risolto in qualsiasi momento con preavviso di tre mesi mediante comunicazione scritta

#### 11. SPESE INERENTI AL CONTRATTO

Tutte le spese sostenute per le esecuzioni del contratto ed adempimento dei relativi obblighi sono a carico della preponente, mentre sono a totale carico del Procacciatore tutte le spese di viaggio, vitto, alloggio, telefono, corrispondenza e quant'altro.

#### 12. AFFARI IN CORSO ALLA DATA DI RISOLUZIONE

Il Procacciatore avrà il diritto alle provvigioni sugli affari conclusi dalla Preponente sulla base di ordini raccolti dal Procacciatore accettati dalla mandante entro tre mesi dalla cessazione del mandato di agenzia.

Per tali affari il Procacciatore sarà tenuto a prestare l'opera di sua competenza, se richiesto dalla Preponente, per la loro completa esecuzione anche dopo la cessazione di rapporto.

### III. SERVIZIO UTILIZZO BANCA DATI ENNECI

Grazie ai molteplici contatti di cui si dispone è possibile proporre ai clienti della banca dati di proprietà **ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.** l'utilizzo di una lista di fornitori competitivi in merito alle esigenze dell'azienda.

Il cliente può scegliere il pagamento di un servizio come fee per l'utilizzo annuo oppure stipulare un contratto di procacciamento affari e riconoscere una provvigione rapportabile ai benefici economici riscontrati grazie all'utilizzo della banca dati.

Esempio di Contratto di procacciamento mediante utilizzo ns banca dati:

#### CONTRATTO DI PROCACCIAMENTO DI AFFARI TRA:

La società **Stud s.r.l.** codice fiscale 02222222222, iscrizione REA 333333 con sede legale in Genova Via Pesconico 36/6 in persona del suo legale rappresentante pro-tempore;

- Preponente- in via breve **Stud**

e:  
**ENNECI ITALIA & PARTNERS S.r.l.**, con sede a Genova in Via Ceccardi Roccatagliata, 4/5, in persona del suo legale rappresentante pro-tempore;

SI CONVIENE E SI STIPULA QUANTO SEGUE

**1. OGGETTO.** Con il presente contratto il Procacciatore assume stabilmente l'incarico di promuovere la vendita "servizi" della **Stud** ed esattamente:

Segnalazione clienti ambito professionale per corsi ed audiolezioni

#### **2. ZONA CLIENTELA.**

**2.1** Il presente mandato viene affidato senza esclusiva di zona e senza limitazioni della stessa

**2.2** La Preponente si riserva il diritto che il procacciatore espressamente le riconosce di apportare variazioni alla "zona" senza che tale iniziativa comporti per il Procacciatore titolo di risarcimenti, indennizzi, risoluzioni od altro. Le variazioni di zona verranno comunicate con preavviso di due mesi.

**2.3** Il Procacciatore riconosce nella zona di sua competenza una clientela cosiddetta "preferenziale o direzionale" costituita da Clienti acquisiti dalla preponente o da precedenti agenti in data anteriore al presente contratto e di cui alla lista che il Procacciatore sottoscrive contestualmente a questo contratto. Per tale clientela al Procacciatore non compete provvigione, indennizzo o rimborso alcuno.

#### **3. DIVIETO DI CONCORRENZA**

**3.1** Per tutta la durata del presente contratto, il Procacciatore si impegna a non vendere né a trattare sotto qualsiasi firma né direttamente né indirettamente o per interposta persona fisica o giuridica, né attraverso interessenze o partecipazioni in altre imprese, "beni e/o servizi" uguali o similari a quelli della preponente in tutta la regione di Liguria con l'esclusione della zona di Imperia.

**3.2** La preponente si riserva la facoltà riconosciuta dal Procacciatore di intervenire direttamente o a mezzo di propri collaboratori subordinati e non, per coordinare l'attività del procacciatore con la sua.

#### **4. RAPPRESENTANZA**

Il Procacciatore non ha alcun potere di rappresentanza della Preponente e non può impegnarla sotto qualsiasi forma salvo specifica autorizzazione scritta conferita caso per caso.

#### **5. INCASSI**

Il Procacciatore non può incassare alcun importo destinato o di spettanza della preponente per gli affari conclusi o da concludersi per il suo tramite e neppure può compensare eventuali suoi crediti per provvigioni od altro nei confronti della Preponente con somme destinate o di spettanza di quest'ultima e delle quali per qualsiasi titolo, ragione o causa ne abbia possesso o detenzione.

#### **6. PAGAMENTI**

Le rimesse di pagamento dei "servizi" o prestazioni della **Stud** sono eseguite direttamente dal Cliente alla Preponente.

#### **7. RISERVATEZZA**

**7.1** Al Procacciatore è fatto divieto di rivelare a terzi o comunque di servirsi in danno della Preponente della conoscenza di dati e notizie riguardanti l'attività della preponente.

**7.2** Qualsiasi utilizzo del marchio **Stud**, in particolare nelle attività di promozione e pubblicità svolte dal Procacciatore nelle zone di ,andato deve essere necessariamente approvato dalla Preponente.

**7.3** La violazione dei suddetti divieti provocherà l'immediata risoluzione del contratto per fatto e colpa del Procacciatore oltre al risarcimento dei danni.

#### Le fonti di finanziamento

- Criteri di scelta tra le diverse fonti di finanziamento
- La determinazione del costo dei capitali
- Alcune forme di finanziamento più innovative
- La copertura dei rischi di cambio e di interesse

#### La gestione del credito commerciale

- Gestione del credito: l'obiettivo di massimizzazione del profitto atteso
- Politica del credito e strumenti di pagamento

**Relatore: Natalino LAVAGGI, analista finanziario**

**Data:** Secondo weekend e Quarto weekend Gennaio

**Registrazione partecipanti:** 9.00 - 9.30

**Orario:** dalle 9.30 alle 18.00

**Sede:** Via Villa Ragone, 17/L/4 - 16039 SESTRI LEVANTE (GE)

**Quota di partecipazione:** EUR 5.000 + IVA 20%.

La quota comprende il materiale didattico.

**Servizio prenotazioni, corsi e convegni:**

Tel. 0185/1835032 - Fax. 0185/014560 - amministrazione@enneci.biz

### BANKING CONTROLLER

**Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Novembre**

#### Obiettivi

Fornire un supporto informatico per la fornitura di un servizio di controllo delle condizioni banca in outsourcing attraverso l'acquisizione della movimentazione bancaria sia in modo manuale da estratti conto mensili bancari.

#### Programma

##### Analisi funzionale del progetto

- Creazione anagrafiche banche, conti e causali
- Gestione conti correnti sia in EUR che in multicurrencies
- Interfaccia con TESORERERIA INTEGRATA allo scopo di riconoscere automaticamente la movimentazione ricevuta da Corporate banking ai fini della certificazione automatica

##### Controllo delle condizioni bancarie

- Acquisizione della movimentazione bancaria del cliente da E/C mensile inizialmente con caricamento manuale
- Controllo delle condizioni bancarie: confronto tra condizioni pattuite con le banche e condizioni applicate in estratto conto (spese, giorni valuta, tassi)
- Produzione di un report degli scostamenti tra condizioni pattuite e condizioni applicate

##### Avviamento della procedura di controllo su un cliente pilota

- Caso aziendale di una piccola impresa con EUR 2 milioni di ricavi e affidamenti bancari per EUR 600.000

##### Personalizzazione della reportistica

- Applicazione mediante utilizzo di un foglio elettronico

**Addestramento alla procedura KYRIBA soluzioni per la gestione della tesoreria di proprietà della società USA KYRIBA CORP.**

- Analisi dei costi/benefici

**Relatore: Natalino LAVAGGI, analista finanziario**

**Data:** Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Novembre

**Registrazione partecipanti:** 9.00 - 9.30

**Orario:** dalle 9.30 alle 18.00

**Sede:** Via Villa Ragone, 17/L/4 - 16039 SESTRI LEVANTE (GE)

**Quota di partecipazione:** EUR 5.000 + IVA 20%.

La quota comprende il materiale didattico di ogni modulo

**Benefici fiscali:**

La quota di partecipazione è deducibile ai fini fiscali come previsto dalla legge Tremonti-bis. In particolare, le spese di formazione del personale sono detassabili nella misura del 50%.

**Servizio prenotazioni, corsi e convegni:**

Tel. 0185/1835032 - Fax. 0185/014560 - amministrazione@enneci.biz

## IL PROJECT MANAGEMENT

**Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Settembre**

### Obiettivi

Illustrare le ragioni e i modi per i quali la gestione per progetti, strumento versatile e flessibile, possa essere applicata in tutti i contesti aziendali, indipendentemente dalle dimensioni e dal tipo di attività.

### Programma

#### La gestione per processi

- Perché è importante ragionare per processi
- Il rapporto fra processi e funzioni aziendali
- Il rapporto fra processi e progetti

#### Lavorare per progetti

- Le logiche della gestione per progetti
- I presupposti per introdurre il project management
- I principi chiave della gestione di un progetto

#### Misurare le competenze per rafforzare la gestione per progetti

- La relazione fra progetti e competenze possedute
- La necessità di capire i gap di competenze rispetto ai processi ed ai progetti
- Come allineare le competenze ai processi ed ai progetti

#### I modelli organizzativi e le tecniche di pianificazione e controllo di progetto

- La struttura funzionale, la struttura a matrice e la soluzione "task force"
- Le leve del piano di progetto

## THE NATIONAL ECONOMY

- Monetary Policy
- Fiscal Policy
- How Economics affect the markets

**Relatori:** Gabriele RAZZETTA collabora con Thorn Samuelson di cui è il responsabile per il Sud Europa.

Ai partecipanti viene richiesto un livello intermedio di conoscenza della lingua inglese. Il livello di preparazione sarà verificato attraverso un test didattico all'iscrizione.

**Data:** Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Febbraio

**Registrazione partecipanti:** 09.00 - 09.30

**Orario:** Ogni giornata: dalle 14.30 alle 18.45

**Sede:** Via Villa Ragone, 17/L/4 - 16039 SESTRI LEVANTE (GE)

**Quota di partecipazione:** EUR 5.000 + IVA 20%.

La quota comprende il materiale didattico.

Tale quota comprende il materiale didattico di ogni modulo

**Benefici fiscali:**

La quota di partecipazione è deducibile ai fini fiscali come previsto dalla legge Tremonti-bis. In particolare, le spese di formazione del personale sono detassabili nella misura del 50%.

**Servizio prenotazioni, corsi e convegni:**

Tel. 0185/1835032 - Fax. 0185/014560 - amministrazione@enneci.biz

**Nel caso di iscrizione a più moduli verificare nella seguente tabella lo sconto a cui si ha diritto:**

NUMERO CORSI	PREZZO LISTINO	PREZZO SCONTATO	% DI SCONTO
1	EUR 5.000	EUR 5.000	0%
2	EUR 5.000	EUR 4.350	13%
3	EUR 5.000	EUR 4.000	20%
4	EUR 5.000	EUR 3.750	25%
5	EUR 5.000	EUR 3.500	30%
6	EUR 5.000	EUR 3.250	35%
7	EUR 5.000	EUR 3.000	40%

## Programma

### FIRST ESSENTIALS

- Accuracy in numerical concepts
- Language of trends, graphs and charts
- CASE STUDY based on a Financial Times article featuring the results for Toyota and involving trends and a 'S.W.O.T. analysis'

### ANGLO-AMERICAN CORPORATE GOVERNANCE

- The role of Anglo-American corporate management, structure and practice
- Corporate structures
- Investor relations

### ESSENTIALS OF COMPANY FINANCE

- Basic investment and financing decisions
- Budgeting
- Sources and uses of capital and planning for profit
- Managing day-to-day working capital
- Financial statements
- Asset valuations - methods of depreciation and amortisation
- Financial ratios
- Cashflow
- Goodwill on acquisition
- CASE STUDIES
- ROLE PLAYS

### CORPORATE FINANCE

#### International loan agreements

- Various types and structures
- Clauses and covenants
- Syndication and fee structures

#### Equities

- Terminology of the various types
- Operations on the London Stock Exchange
- How to read investor information in the financial press
- Mergers and acquisition

#### Venture capital

- Structure and techniques
- ROLE-PLAY Venture capital for management buy-out

### MANAGING FINANCIAL RISK

#### Hedging techniques for:

- Interest rate risk
- Foreign Exchange exposure
- Equity Investment portfolio risk

### BANKRUPTCY & LIQUIDATION

- Terminology
- Forms of collateral available to providers of debt
- Remedies available to secured lenders in the event of default

### L'articolazione delle attività e la gestione delle aree di rischio

- La work breakdown structure
- Le logiche di disaggregazione delle attività
- Gli approcci alla gestione del rischio

### La programmazione e il controllo dei tempi dei costi

- Il gantt
- Le tecniche reticolari
- La tempificazione del budget
- Le soluzioni informatiche più diffuse

### Esame di un caso aziendale

- La definizione del progetto
- L'identificazione degli obiettivi
- Le regole di gestione del progetto
- Il team ed il project manager

### Relatore: Natalino LAVAGGI, analista finanziario

**Data:** Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Settembre

**Registrazione partecipanti:** 9.00 - 9.30

**Orario:** dalle 9.30 alle 18.00

**Sede:** Via Villa Ragone, 17/L/4 - 16039 SESTRI LEVANTE (GE)

**Quota di partecipazione:** EUR 5.000 + IVA 20%.

La quota comprende il materiale didattico di ogni modulo

#### Benefici fiscali:

La quota di partecipazione è deducibile ai fini fiscali come previsto dalla legge Tremonti-bis. In particolare, le spese di formazione del personale sono detassabili nella misura del 50%.

#### Servizio prenotazioni, corsi e convegni:

Tel. 0185/1835032 - Fax. 0185/014560 - [amministrazione@enneci.biz](mailto:amministrazione@enneci.biz)

## FONTI DI FINANZIAMENTO IN FUNZIONE DEI BISOGNI AZIENDALI

### Primo Weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Giugno

Il corso si propone di fornire le conoscenze necessarie per poter gestire, in modo consapevole, il complesso delle operazioni propedeutiche a una corretta introduzione in azienda delle Fonti di Finanziamento adeguate ai bisogni dell'azienda

### GLI EFFETTI DI UNA ADATTA FONTE DI FINANZIAMENTO SULL'AREA COMMERCIALE E MARKETING

#### Aspetti generali

- Le fasi di transizione
- Gli indicatori macroeconomici
- La normativa

**Il ciclo attivo: problemi tipici**

- La revisione dei listini (tempistica e modalità)
- La gestione degli agenti
- La formazione
- La contrattualistica

**Il ciclo passivo: problemi tipici**

- I rapporti con i fornitori
- La formazione

**Gli accordi di settore**

- L'accordo 'Indicod'

**L'impatto dell'ADATTA FONTE DI FINANZIAMENTO sul "Marketing Mix"**

- Prezzo (problematiche relative alla 'compressione')
- Prodotto (sgrammatura, packaging)
- Distribuzione (Apertura di nuovi mercati, confrontabilità dei prezzi)
- Comunicazione (Sviluppo del brand)

**La variazione dell'ambiente di Marketing:**

- Il rapporto con la concorrenza (politiche di assortimento)
- Il rapporto con i clienti

**La variazione del comportamento d'acquisto**

- Il ricorso a semplificazioni
- L'esperienza 'Diesel'

**L'adatta fonte di finanziamento e la funzione amministrativa**

- Le regole operative
- L'impatto dell'ADATTA FONTE DI FINANZIAMENTO sulle procedure di emissione e gestione degli ordini
- La gestione della fatturazione attiva e passiva nella fase transitoria
- I contratti di locazione finanziaria
- L'attività operativa della tesoreria
- Le verifiche da condurre e le informazioni da acquisire dal mondo bancario

**Relatore: Natalino LAVAGGI, analista finanziario**

**Servizio prenotazioni, corsi e convegni:**

Tel. 0185/1835032 - Fax. 0185/014560 - amministrazione@enneci.biz

## **CORSO DI INTRODUZIONE ALL'ANALISI TECNICA E ALL'OPERATIVITA' SUI MERCATI AZIONARI E VALUTARI**

### **INTRODUZIONE ALL'ANALISI TECNICA**

4 GIORNATE DA TRE ORE per un totale di 12 ore preferibilmente il SABATO  
1 GIORNATA DA TRE ORE verifica apprendimento  
5 GIORNATE 15 ORE COSTO EUR 2.250,00

### **STAGE OPERATIVITA' MERCATI FINANZIARI**

40 ore mese TOTALE EUR 6.000,00  
Scelte operative sempre di mattina  
2 ORE PER GIORNO - 5 GIORNI settimana  
3 ORE 30 MINUTI PER GIORNO - 3 GIORNI settimana

Il secondo eventuale mese di stage prevede uno sconto del 20%  
ed il terzo del 30%, pertanto nell'eventualità di tre mesi di stage  
1 mese EUR 6.000,00  
2 mese EUR 4.800,00  
3 mese EUR 4.200,00

## **BANKING AND FINANCIAL ENGLISH**

**Primo weekend, Secondo weekend e Terzo weekend Ottobre**

### **Obiettivi**

Avete tra i vostri clienti una multinazionale o un'azienda italiana con filiali all'estero? Avete rapporti di lavoro con banche straniere? Vi dovete confrontare quotidianamente con operatori finanziari internazionali? Avete l'esigenza di operare nelle Borse valori di tutto il mondo? Volete arricchire il vostro patrimonio professionale facendo sì che l'inglese, come il computer, diventi uno strumento di lavoro facile e amico?

I corsi intensivi di Banking and Financial English, organizzati dalla Scuola di Formazione sono studiati apposta per voi, per risolvere i vostri problemi di comunicazione e per sviluppare le abilità relazionali e la terminologia tecnica necessari al vostro lavoro. Lo scopo è quello di mettere in grado professionisti, manager, dirigenti e quadri di affrontare argomenti economico-commercialisti, finanziari e bancari e di discuterne con operatori, utilizzando un inglese autentico, chiaro, preciso e moderno.

La metodologia didattica assicura al partecipante, attraverso una combinazione di testi, esercizi e role-play, l'acquisizione di un vocabolario specifico e lo sviluppo del linguaggio necessario a gestire con padronanza i rapporti nel mondo professionale, bancario e finanziario.

Il programma presentato è una traccia di massima: gli argomenti, le esercitazioni e il vocabolario saranno personalizzati in funzione del settore di appartenenza dei partecipanti ai quali verrà chiesto, al momento dell'iscrizione, di fare un'analisi dei propri bisogni.