



Gestione delle Aziende Edili e Immobiliari

Percorso di alta formazione





fondazione cuoa

Oltre cinquant'anni di storia, un legame forte e radicato con il Nordest, il territorio italiano che vanta vere eccellenze imprenditoriali e manageriali. Una collaborazione quotidiana con oltre 3.500 imprese in Italia, una partnership consolidata con 34 tra Università e business school straniere e con 68 Paesi nel mondo, per la realizzazione di progetti di alta formazione.

Fondazione CUOA è il punto di riferimento, nazionale e internazionale, per la formazione manageriale e imprenditoriale: il luogo privilegiato in cui l'aspirazione personale e il talento individuale si incontrano e crescono.

La proposta CUOA, con MBA, master, corsi executive e iniziative custom, offre risposte concrete e immediate. Accompagna le persone, le aziende e le istituzioni, pubbliche e private, verso nuovi modelli organizzativi, manageriali e di business, per decretarne il successo.

Una sede prestigiosa, Villa Valmarana Morosini, ricca di fascino, che crea una cornice ideale per chi vuole dedicarsi alla propria crescita.

ance veneto

Ance Veneto è l'Associazione regionale degli imprenditori edili ed è strutturata in sette organizzazioni territoriali, una per ogni provincia. Riunisce circa 1.500 imprese. Svolge funzioni di rappresentanza e tutela degli interessi professionali della categoria. Promuove, coordina e attua iniziative associative di carattere imprenditoriale. Collabora allo studio e all'elaborazione di leggi e regolamenti. Promuove e gestisce servizi di pubblica utilità.



gestione delle aziende edili e immobiliari

L'evoluzione e la complessità del mercato globale portano imprenditori e manager a dover sviluppare le proprie conoscenze e competenze. Al fine di contribuire alla formazione degli imprenditori e dei manager del settore edile, Fondazione CUOA propone la terza edizione del corso executive di alta formazione in gestione delle aziende dell'edilizia e del real estate.

Il progetto è articolato in due percorsi, **edile** e **immobiliare**, strutturati in tre livelli: *base*, *intermedio* e *avanzato*.

I moduli formativi affrontano contenuti tecnico-specialistici specifici per i due settori, delineando le alternative di aggiornamento pensate per le diverse figure professionali che operano sia nelle aziende edili, sia nel real estate. Il percorso, di elevato livello qualitativo e rigore scientifico, si caratterizza per grande concretezza e rilevante carattere applicativo, con l'obiettivo di fornire metodi, strumenti e contenuti legati a specifiche necessità espresse dalle aziende dei settori di riferimento.

obiettivi

- Acquisire metodi e strumenti per **progettare, produrre e misurare il valore** in un'impresa del settore edile e immobiliare
- Potenziare le performance aziendali con un **orientamento strategico**, rispetto alla focalizzazione sulle sole tecnologia e innovazione
- Analizzare e comprendere il **contesto competitivo dell'edilizia e del real estate** per svilupparne le opportunità
- Organizzare e gestire le attività d'impresa in modo efficace ed efficiente anche in una prospettiva di crescita
- Essere in grado di **monitorare le dinamiche economiche** dei progetti e delle attività aziendali
- Supportare efficacemente i **processi decisionali** aziendali
- Impostare un piano di **internazionalizzazione**.

durata e impegno

La mappa formativa si sviluppa nell'arco di 9 mesi per un totale di 38 lezioni, organizzate in sessioni di due giornate a settimane alternate, il venerdì dalle 9.00 alle 17.00 e il sabato dalle 9.00 alle 14.00. Le lezioni in aula si alternano a momenti interattivi di dibattito sugli argomenti trattati.

La frequenza al percorso sull'edilizia darà la possibilità di ottenere il Diploma in Gestione delle Aziende Edili.

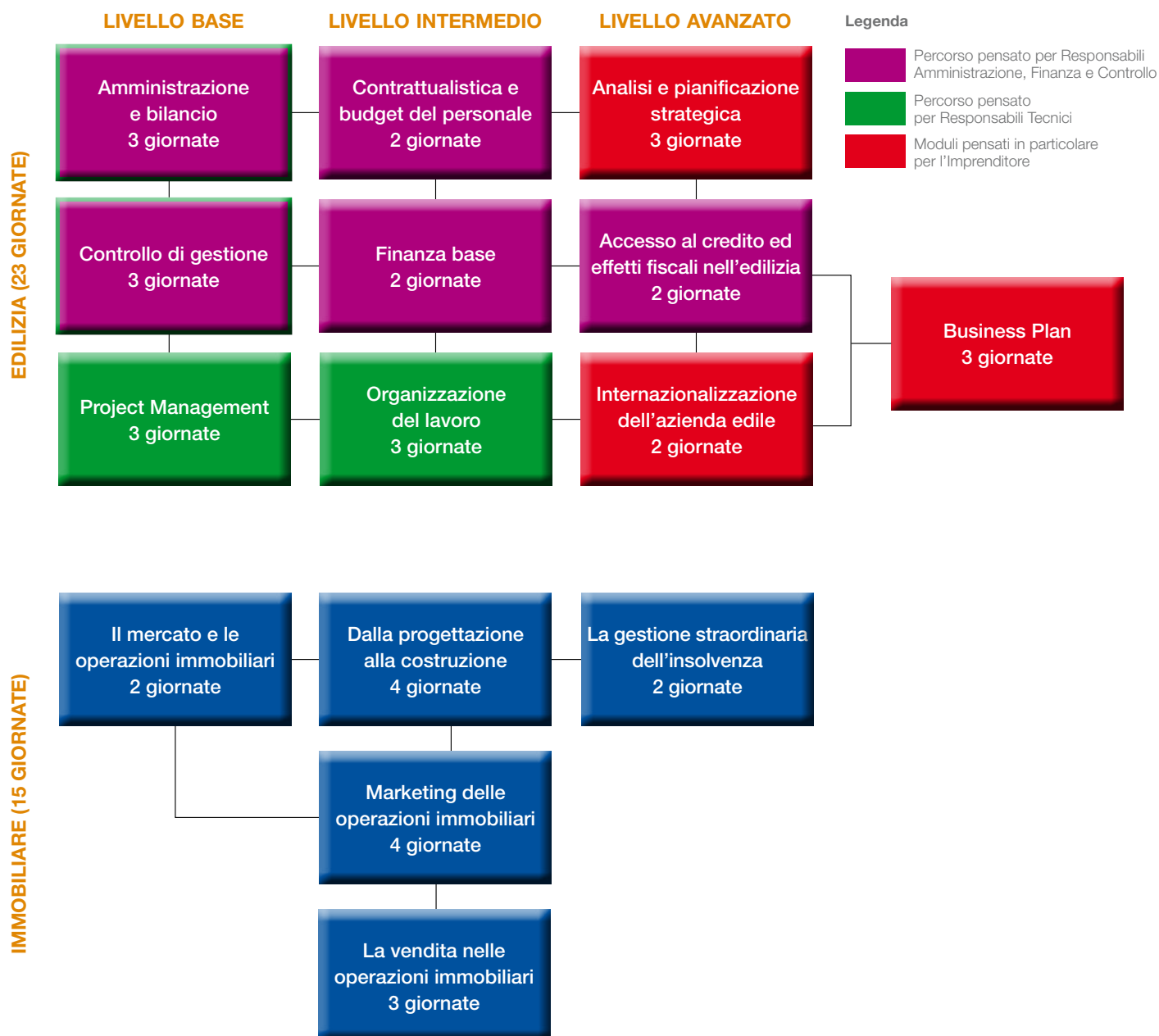
La frequenza al percorso sull'immobiliare darà la possibilità di ottenere il Diploma in Gestione delle Aziende Immobiliari.

La frequenza all'intero percorso darà la possibilità di ottenere il Diploma in Gestione delle Aziende Edili e Immobiliari.

La frequenza a singoli moduli didattici darà la possibilità di ottenere un Attestato di frequenza.



il programma





Edilizia

Livello base

Amministrazione e bilancio (3 giornate)

Il bilancio e la sua struttura

- Lettura della performance aziendale di una azienda edile attraverso il bilancio di esercizio
- Le dimensioni della performance aziendale: equilibrio economico, equilibrio finanziario ed equilibrio patrimoniale di un'impresa edile
- Il sistema delle rilevazioni aziendali: il metodo della partita doppia
- La struttura del bilancio di esercizio e gli schemi civilistici di bilancio
- I principali riflessi contabili delle operazioni di esercizio e di assestamento

La riclassificazione di bilancio

- La riclassificazione degli schemi di bilancio in chiave gestionale: finalità e limiti
- La riclassificazione dello stato patrimoniale in forma finanziaria e funzionale
- La riclassificazione del conto economico a "Valore della produzione e Valore aggiunto"
- L'analisi per margini: capitale circolante netto, capitale circolante netto operativo, margine di tesoreria e margine di struttura, EBIT, EBITDA

L'analisi del bilancio per flussi

- Il rendiconto finanziario quale prospetto di analisi della dinamica finanziaria dell'impresa
- La ricostruzione delle principali cause di incremento e decremento delle disponibilità finanziarie dell'impresa
- Il flusso monetario netto della gestione operativa e reddituale
- Il flusso monetario netto delle attività di investimento e di finanziamento
- L'impatto finanziario degli adempimenti fiscali.

Controllo di gestione (3 giornate)

Programmazione e controllo

- Collegamenti tra pianificazione strategica e programmazione e controllo nelle aziende edili
- Il sistema di controllo di una azienda edile
- Il modello di controllo di una azienda edile
- Gli attori del controllo

Strumenti per le decisioni

- L'analisi dei costi di una azienda edile
- Costruzione e analisi dei margini di una azienda edile
- Lo studio della break even analysis di una azienda edile
- Gli strumenti operativi delle aziende edili: definizione wbs di commessa, computometrico estimativo analizzato a ricavo e a costo e pianificato nel tempo (baseline e budget di commessa), rilevazione produzione (Sil e Sal di commessa), rilevazione costi (contabilità analitica/industriale)

Budget

- Il processo di budget
- Gli attori del processo di budget
- Gli strumenti di budget.

Project Management (3 giornate)

La pianificazione dei progetti nell'edilizia

- Definizioni di progetto e principi di Project Management
- L'approccio sistemico: le strutture logico-gerarchiche, dal computo alla pianificazione e al controllo



- La Work Breakdown Structure (WBS) e i Work Package (WP)

L'organizzazione dei progetti e delle commesse

- Strutture organizzative e criteri organizzativi per il Project Management
- Il ruolo del PM / capo commessa
- Gli standard internazionali PMI e le implicazioni nelle gare della nuova norma ISO 21500

Gestione dei tempi e dei costi nei progetti edili

- Diagrammi e tecniche reticolari (CPM, PERT)
- Il controllo avanzamenti dei progetti / SAL
- Il budget di progetto e la "baseline" al centro del controllo di gestione della commessa
- Determinazione dei "cost accounts" (costi analitici) di progetto
- L'analisi degli scostamenti di budget, efficienze e indici di performance

Multi-Project Management

- L'impiego delle risorse nei progetti e i vincoli di disponibilità e costo
- La gestione integrata del portafoglio progetti/commesse e la condivisione delle risorse

Risk Management

- Risk Management come richiesto dallo standard di PM
- Il piano dei rischi quale documento del piano di progetto/commessa.

Edilizia

Livello intermedio

Contratti di lavoro e budget del personale (2 giornate)

Il costo del lavoro e il budget del personale

- Gli elementi del costo del lavoro: diretto, differito, gli oneri, i ratei e i costi di gestione
- Le voci analitiche del costo del lavoro: individuazione delle aree di criticità e formulazione di proposte di contenimento o riduzione
- Dalla retribuzione lorda al netto percepito dal lavoratore
- Dalla retribuzione netta al costo del lavoro: modalità teoriche e pratiche per la determinazione del "delta"
- Gli strumenti a disposizione dell'impresa per ridurre il costo del lavoro
- Il budget del personale: non "mero strumento di burocrazia", ma occasione di sviluppo dell'impresa
- Il budget del personale: dall'analisi dell'organico all'individuazione del fabbisogno occupazionale, dalla predisposizione della politica retributiva all'individuazione dei costi indiretti del personale
- L'andamento del costo del personale sulla base del budget predisposto: individuazione delle possibili aree di criticità e proposta di intervento

Il contratto di lavoro

- Criteri di identificazione e qualificazione del lavoro subordinato
- Differenze fra lavoro subordinato, parasubordinato e autonomo e indici di criticità
- Inquadramento, qualifica e mansioni
- La lettera di assunzione e il contratto individuale: nozione, contenuto e forma
 - Gli elementi del contratto: clausole economiche e normative nei contratti di lavoro
 - Contratti di ingresso nel mondo dell'edilizia
 - Contratti flessibili per lavori occasionali nelle aziende edili
 - Contratti a termine per esigenze temporanee (commesse, progetti ecc.)
 - Contratti di lavoro con le imprese e lavoratori autonomi
- Le agevolazioni contributive per chi assume nel settore edile.



Finanza base (2 giornate)

- Dinamica economica vs dinamica finanziaria
- Il ciclo monetario dell'impresa: il ruolo del capitale circolante netto nella gestione finanziaria d'impresa
- DSO, DPO e rotazione del magazzino
- La costruzione del rendiconto finanziario
- Le diverse tipologie di flusso finanziario correlate alla gestione dell'impresa: flusso di cassa della gestione operativa, flusso di cassa della gestione degli investimenti, flusso di cassa della gestione dei finanziamenti
- Analisi di casi del settore edile.

Organizzazione del lavoro (3 giornate)

Logiche e strumenti della progettazione organizzativa

- I principi base dell'organizzazione aziendale: divisione del lavoro, specializzazione e coordinamento
- I livelli della progettazione organizzativa
- Le variabili organizzative
- Le logiche e i criteri per l'analisi e la progettazione delle mansioni organizzative e della struttura organizzativa

I meccanismi di coordinamento

- Finalità e tipologie delle soluzioni di coordinamento
- Autorità e controllo
- I meccanismi di coordinamento laterale
- La formalizzazione
- La scelta dei meccanismi di coordinamento

La gestione e la motivazione delle Risorse Umane

- Tecniche e strumenti per la gestione e la valorizzazione dei collaboratori
- Gestire e sviluppare le competenze individuali
- Comprendere e saper attivare i fattori motivazionali individuali.

Edilizia

Livello avanzato

Analisi strategica nel settore edile (3 giornate)

- Definizione di strategia
- Orientamento strategico di fondo: vision, mission, valori
- Aree strategiche d'affari
- Fattori interni e fattori esterni
- Lo scenario competitivo: modello di Porter
- Analisi del mercato edilizio, segmentazione e posizionamento strategico
- Linee evolutive del mercato edilizio (social housing, case in legno ecc.)
- Il sistema delle risorse
- Fonti del vantaggio competitivo
- Swot analysis
- Allineamento strategia-struttura
- Il processo di pianificazione strategica
- Gli attori della pianificazione
- I ritmi della pianificazione



- Il collegamento tra pianificazione e programmazione e controllo.

Accesso al credito ed effetti fiscali nell'edilizia (2 giornate)

- Le interazioni fra indebitamento, fiscalità e valore
- Il quadro generale della normativa fiscale (fondamenti)
- Il quadro generale delle regole di Basilea 2 per l'accesso al credito (fondamenti)
- L'indebitamento e le regole di deducibilità fiscali
- Alcune peculiarità della fiscalità per le imprese nel settore edile
- L'indebitamento e la razionalità delle scelte finanziarie
- Fiscalità, finanziabilità dei progetti e finanziabilità delle vendite: alcune riflessioni operative.

Come progettare e fare business all'estero (2 giornate)

- Predisposizione del piano di internazionalizzazione
- Selezione dei mercati (Paesi) e definizione dei segmenti da raggiungere
- Analisi dell'azienda edile: esame delle caratteristiche aziendali rilevanti per l'impostazione di un progetto di internazionalizzazione (caratteristiche e livello di competitività internazionale dei prodotti/servizi, attitudine dell'organizzazione e del personale ai rapporti internazionali, situazione economico finanziaria ecc.)
- Ricerca dei partners locali per lo sviluppo del business nei Paesi selezionati
- Preparazione della prima missione in loco: le caratteristiche del business nel Paese obiettivo, gli obiettivi, le peculiarità del progetto, i possibili strumenti finanziari di supporto
- Prima missione in loco: aspetti economici, commerciali, legali, culturali del Paese
- Organizzazione degli incontri con i partners locali selezionati: sviluppo delle trattative per l'impostazione del progetto di sviluppo del business in collaborazione con i partners locali
- Predisposizione di strumenti di controllo del business all'estero.

Immobiliare

Livello base

Il mercato e le operazioni immobiliari (2 giornate)

- Il mercato immobiliare: panoramica sul mercato immobiliare (cenni storici, andamento recente, analisi attuale, panoramica sulle più autorevoli previsioni)
- Segmenti del mercato e specificità (residenziale, direzionale, commerciale e industriale)
- Saper leggere/analizzare il mercato immobiliare
- Tipologie di "operazione immobiliare"
- Analisi di una operazione immobiliare
- La ricerca immobiliare: criteri, logiche ed elementi necessari dal punto di vista teorico e "field"
- Analisi di una ricerca immobiliare
- Aspetti estimativi nelle operazioni immobiliari
- Strumenti di valutazione di convenienza economica e di fattibilità di una operazione immobiliare
- Analisi SWOT di una operazione immobiliare
- Analisi e specificità della location (fattori potenziali positivi ed elementi di rischio nella scelta di una determinata posizione ai fini di una operazione immobiliare).

Immobiliare

Livello intermedio

Dalla progettazione alla costruzione (4 giornate)

- La pianificazione urbanistica: il Governo del Territorio e la pianificazione territoriale
- La pianificazione di livello comunale: piano strutturale comunale, regolamento urbanistico edilizio, piano operativo comunale, piani urbanistici attuativi
- L'attività edilizia: definizioni dei vari interventi
- Sportello Unico per l'edilizia: finalità e caratteristiche
- L'attività edilizia libera ed i vari titoli abilitativi: permesso di costruire, DIA, SCIA, CIAL
- Il contributo di costruzione e gli oneri di urbanizzazione
- Agibilità degli edifici
- Abusi edilizi e sanzioni
- Analisi dei soggetti coinvolti nel processo di costruzione: il proprietario, il progettista, il direttore dei lavori
- Progettazione e direzione lavori: fattispecie da disciplinare e analisi di un articolato contrattuale
- La normativa in materia di sicurezza durante la fase di progettazione e durante la fase di esecuzione: i professionisti coinvolti
- Le indagini pregiudiziali alla realizzazione dell'opera: relazioni geologiche, geotermiche, idrologiche, idrauliche e sismiche, studio di impatto ambientale ovvero studio di fattibilità ambientale
- La sostenibilità ambientale dell'opera: certificazioni e classi energetiche
- La realizzazione dell'opera: contratto d'appalto (formulazione e analisi delle fattispecie da disciplinare).

Marketing delle operazioni immobiliari (4 giornate)

- Il marketing per le operazioni immobiliari: specificità
- La fase di analisi:
 - azienda, clienti, concorrenti
 - tipologie specifiche di clienti e rispettivi bisogni, aspettative, desideri di prodotto e di servizio
 - il valore del brand aziendale, reputazione e immagine
- Action plan e comunicazione:
 - dalla strategia al piano di azione
 - la comunicazione dell'esperienza
 - i nuovi tool di comunicazione: dalla pubblicità agli eventi al social networking
 - i materiali di comunicazione
- Il marketing e le relazioni con i clienti della value chain.

La vendita nelle operazioni immobiliari (2 giornate)

- Il processo di vendita nei servizi
- La commercializzazione di operazioni immobiliari: la scelta tra vendita diretta e utilizzo di terzi operatori
- La gestione dell'attività di vendita nel caso di commercializzazione diretta e di utilizzo di una rete vendita esterna
- Contrattualistica del settore immobiliare.

Immobiliare

Livello avanzato

La gestione straordinaria dell'insolvenza (3 giornate)

- Indebitamento bancario e problema della leva sproporzionata rispetto al valore effettivo dell'investimento
- Negoziations verso l'alto e verso il basso: il difficile equilibrio tra i diritti dei finanziatori e le richieste di riduzioni di canone da parte dei conduttori/affittuari
- Ipoteche, pegno di quote e cessione di crediti: analisi del ridotto margine operativo dell'imprenditore
- I concordati, gli accordi di ristrutturazione e di risanamento delle aziende in crisi, anche alla luce delle misure urgenti per la crescita
- La scelta dei professionisti: l'advisor finanziario, l'advisor legale e l'esperto indipendente
- Il piano ex art. 161, secondo comma, lett. e) della Legge Fallimentare
- La domanda di concordato e gli effetti della presentazione della relativa domanda per l'imprenditore nell'amministrazione dei beni dell'impresa, per i creditori, per i rapporti giuridici pendenti
- Analisi degli organi della procedura e delle varie fasi della procedura stessa
- La transazione fiscale: presupposti, contenuti ed effetti
- La liquidazione volontaria come forma alternativa di gestione dell'insolvenza: rischi e vantaggi.



faculty

È formata da esponenti del mondo aziendale, professionale e accademico. Il corpo docente assicura concretezza, aderenza alle reali esigenze delle imprese, rigore metodologico e approfondimenti dei contenuti secondo le più attuali tendenze del mercato edile e immobiliare. I docenti vengono selezionati e valutati secondo le procedure interne previste dal Sistema di Gestione per la Qualità del CUOA.

metodologie didattiche

Lezioni d'aula, testimonianze di imprenditori e uomini d'azienda, studio di casi aziendali e simulazioni, visite in azienda: il modello consolidato del CUOA, che coniuga l'esperienza e le competenze accademiche con il pragmatismo tipico della cultura imprenditoriale e manageriale. L'approccio richiede la partecipazione attiva e il contributo personale di ciascun partecipante. Per accompagnare e integrare i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, è previsto l'utilizzo di un ambiente web dedicato, attraverso il quale è possibile fruire di materiali di studio e di documenti di approfondimento.

Nel corso delle lezioni sono previsti momenti di dibattito e confronto con testimoni aziendali sui temi trattati in aula. I partecipanti possono disporre dell'esperienza e della professionalità della faculty per concretizzare e trasferire i concetti appresi in aula alla propria realtà lavorativa.

requisiti di ammissione

Per richiedere l'ammissione al corso è necessario inviare il proprio curriculum professionale (curriculum dettagliato con la specifica delle attività professionali svolte). Si richiede, inoltre, un colloquio conoscitivo. Il colloquio è svolto congiuntamente dal Responsabile e dal Referente didattico del corso ed è finalizzato a rilevare le competenze e le esperienze del candidato rispetto ai contenuti del corso, nonché le sue aspettative e obiettivi rispetto alla frequenza del progetto.



costi e modalità di partecipazione

La quota di partecipazione al Corso in Gestione delle Aziende Edili è di € 6.000,00 + I.V.A.

La quota di partecipazione al Corso in Gestione delle Aziende Immobiliari è di € 3.000,00 + I.V.A.

La quota di partecipazione all'intero Corso in Gestione delle Aziende Edili e Immobiliari è di € 8.000,00 + I.V.A.

La quota di partecipazione a singoli moduli è di € 400,00 + I.V.A. a giornata.

La scheda di iscrizione può essere scaricata dal sito www.cuoa.it.

sede didattica e college valmarana morosini

Villa Valmarana Morosini, ad Altavilla Vicentina (VI), sede della Fondazione CUOA.

La Villa, maestoso edificio settecentesco progettato dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è dotata di una struttura didattica idonea allo svolgimento di attività culturali, congressuali e formative.

Dispone di un'Aula Magna per incontri e convegni, con capienza di 210 persone, aule master, numerose aule e salette per gruppi di lavoro, aule informatiche, biblioteca e offre la possibilità di navigare in Internet nelle zone coperte dalla rete Wi-Fi. Adiacente al corpo centrale della Villa, il College Valmarana Morosini costituisce, come nei campus delle Università straniere, il completamento della vita di una moderna scuola di management. Dispone di 50 camere singole e di un servizio di ristorazione e di bed & breakfast.

Per informazioni, tel. 0444 573988.

La Fondazione CUOA ha sede in una villa storica. Per eventuali segnalazioni connesse alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333860.

centro congressi cuoa

Villa Valmarana Morosini: la location suggestiva alle porte di Vicenza. Il luogo in cui la storia si fonde con il presente: l'inimitabile architettura settecentesca per un Centro Congressi moderno e qualificato.

www.centrocongressicuoait

Fondazione CUOA

Segreteria Executive Education

Villa Valmarana Morosini
36077 Altavilla Vicentina (VI)
tel. 0444 333769
fax 0444 333991
executive@cuoa.it
www.cuoa.it