



La Formazione Crea Indipendenza

Contaminazione delle Idee

**Modulo formativo**  
**"il Credit Management per le Imprese Italiane"**

AcadeMi Mizuya

# Mizuya: Strategie e Tattiche Operative per la Gestione Attiva della Tua Finanza di Impresa

## Credit Management – Treasury Management – Corporate Fundraising

### chi siamo

Michele Maria Tamaro, Credit Manager e Tesoriere d'Impresa, ha maturato una significativa esperienza sia come Credit Manager e Tesoriere di Impresa presso alcune Aziende e sia grazie alla Sua costante attività di studio, ricerca e sperimentazione.

Nel corso degli ultimi anni, si è però reso conto come gli strumenti finanziari si siano evoluti notevolmente e incrementando la propria sofisticazione con lo scopo di soddisfare le diverse crescenti potenziali esigenze del mercato ma che le competenze professionali utili a percepirne le potenzialità e trarne i vantaggi fossero ancora esigue, soprattutto nel settore delle micro e piccole imprese italiane.

L'evoluzione del mercato ormai impone agli Imprenditori ed alle proprie Imprese, indipendentemente dalla dimensione e dal fatturato generato, di supportare le importanti competenze interne alla propria struttura aziendale (Amministrativa e Controllo, Commerciale) con specifiche e specialistiche esterne come quella del Credit Manager e Tesoriere d'Impresa.

Spesso non si conoscono queste competenze e non si riesce a comprenderne l'elevato valore aggiunto che possono generare.

Le aziende che si avvalgono di queste competenze hanno scelto quindi di dotarsi di strumenti sempre più innovativi e performanti che permettano loro di competere con efficacia nei propri mercati di riferimento proteggendo il proprio assetto finanziario ed il fatturato generato.

Mizuya rappresenta "l'acqua fresca" per la finanza di impresa in Italia.

Grazie a Mizuya gli Imprenditori, i responsabili amministrativi delle micro e piccole imprese, i Consulenti Aziendali, i Commercialisti, i Credit Manager, i Tesorieri di Impresa fino alle Banche ed ai Confidi, possono svolgere un ruolo più proattivo e performante nella gestione della propria attività.

Grazie a Mizuya le Micro e Piccole imprese italiane potranno **"vedersi e farsi apprezzare"** in modo diverso, indipendentemente dalla dimensione del fatturato e della struttura organizzativa aziendale: **"i piccoli gestiti come i grandi"**.

Grazie a Mizuya anche le micro e piccole imprese italiane, con fatturati contenuti, con una struttura organizzativa dimensionata, potranno conoscere e far propri i principi e gli approcci del Credit Management e scegliere quindi con consapevolezza se avvalersi o meno della figura del Credit Manager e Tesoriere d'Impresa.

Grazie a Mizuya i Commercialisti, i Consulenti Aziendali, i Credit Manager, i Tesorieri di Impresa, i Temporary Manager, potranno svolgere la propria attività utilizzando, secondo le proprie prerogative e strategie, gli strumenti e le competenze del credit management.

Grazie a Mizuya, Istituti di Credito e Confidi, potranno, nel rispetto delle proprie prerogative di sviluppo, delle rispettive policy e compliance, contribuire alla diffusione ed alla crescita delle proprie imprese Clienti condividendo le competenze e gli strumenti tipici di Mizuya.

### **Perché partecipare al nostro modulo formativo?**

Le imprese ricevono, giornalmente, sollecitazioni ed offerte, finalizzate ad acquistare strumenti finanziari e software con cui gestire la Finanza e la Tesoreria Aziendale.

Noi ci preoccupiamo di supportare ed alimentare la crescita e le competenze interne alle imprese nella finanza e tesoreria.

I partecipanti potranno sviluppare la propria capacità di fare Strategia e Tattica con cui poter affrontare e gestire ad esempio:

- le nuove linee guida EBA che condizionano l'accesso al Credito Bancario;
- le disposizioni previste in capo alle Imprese dal Codice della Crisi di Impresa ed insolvenza in vigore dal prossimo luglio;
- come elevare la qualità del proprio fatturato;
- come ridurre e gestire il rischio degli insoluti;
- come armonizzare tra loro diversi strumenti finanziari;
- come ridurre gli oneri finanziari
- come riproporzionare le proprie garanzie fornite a sistema
- come proteggere e migliorare il proprio rating bancario e reputazionale
- come migliorare ed incrementare il rapporto con gli Istituti di Credito
- come prevenire ed affrontare possibili shock finanziari da fattori esterni
- come strutturare monitorare e proteggere i propri flussi finanziari a 12 mesi

La disciplina del Credit Management rappresenta quelle specifiche competenze grazie alle quali, ogni Impresa, indipendentemente dalle proprie dimensioni e struttura interna, può svolgere un ruolo attivo e proattivo e conseguire molteplici vantaggi nel minor tempo possibile.

Certamente  
NON siamo Mediatori Creditizi  
NON vendiamo software  
NON vendiamo programmi gestionali.

## **Quali argomenti trattiamo nel modulo formativo:**

- Analisi del contesto e dei rischi interni ed esterni ad una Impresa: qualità del fatturato generato, prevenzione impatto Linee Guida LOM-EBA, prevenzione Codice della Crisi di Impresa ed insolvenza
- Definizione del Credit Management, contestualizzazione della competenza all'interno dell'Impresa, competenze ed abilità e conoscenza del Credit Manager.
- Descrizione delle fasi del processo di Credit Management all'interno dell'Impresa (es: definizione dei criteri di targetizzazione e selezione dei Clienti e definizione degli affidamenti, supply chain finance, gestione ordini rispetto agli affidamenti concessi, analisi periodica di eventuali criticità lungo il processo del ciclo attivo ed attività di raccolta, prevenzione insoluti e recupero stragiudiziale crediti commerciali)
- Descrizione di Fido commerciale, rating e punteggio interno su Clienti e Fornitori
- Profilazione del rischio Cliente e fornitore: utilizzo di informazioni commerciali, indagini investigative, benchmarking
- Monitoraggio, vaglio ordini, scadenziario ed attività di segnalazione interna
- Prevenzione insoluti ed azioni di recupero stragiudiziale
- Definizione di una Credit Policy Aziendale: costruzione, monitoraggio ed aggiornamento.

## **Chi sono i destinatari del modulo formativo?**

I Titolari di Impresa, i Responsabili Amministrativi della Tua Impresa.

Imprese con Fatturato minimo di 500.000€.

Strutturato in modo estremamente pratico ed immediato ogni partecipante acquisirà e svilupperà informazioni e specifiche specifiche aderenti alle "dinamiche" giornaliere che è chiamato a gestire ed affrontare.

Ogni sessione vede già inseriti casi pratici e "reali" (anonimizzati) grazie ai quali i partecipanti potranno facilmente consolidare le informazioni di volta in volta esposte.

## **Organizzazione del modulo formativo**

Il modulo formativo è svolto in "presenza" ed a "numero chiuso" con massimo 15 partecipanti.

Il modulo formativo si svolge dalle ore dalle ore 09.00 alle ore 17.30.

## **Dove verrà svolta la sessione formativa**

La prerogativa è quella di svolgere ogni sessione formativa "itinerante" in diverse città italiane così da facilitare la partecipazione alle Imprese.

## **Costo di partecipazione**

Per partecipare al nostro modulo formativo è previsto un costo versare in sede di prenotazione: per avere una quotazione specifica puoi scrivere al nostro support@mizuya.it. Sono previste agevolazioni per gruppi di imprese che prenotano sessioni riservate (minimo 10 partecipanti).

### **Cosa comprende il costo di partecipazione**

Materiale didattico

Light lunch

1h di sessione gratuita presso ogni Azienda partecipante per supportare la fase applicativa dei temi trattati

**Il nostro modulo formativo è l'unico in Italia che supporta, ad ogni partecipante, anche nella fase esecutiva ed applicativa.**

### **Pianifica la tua presenza e scegli di partecipare tra le date a calendario:**

- 24 giugno (posti esauriti)
- 01 luglio (posti esauriti)
- 08 luglio
- 15 luglio
- 22 luglio
- 29 luglio

Per ogni dettaglio ed ulteriore informazione il nostro Support Team è a Tua disposizione: **[support@mizuya.it](mailto:support@mizuya.it)**