



La Formazione Crea Indipendenza

La nostra Contaminazione delle Idee

**Modulo formativo**  
**"il Credit Management per le Imprese Italiane"**  
**Edizione 01.2023**

**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 Italiane a cui affianca l'attività di studio, analisi, ricerca e sperimentazione di nuovi modelli.

Negli ultimi anni, gli strumenti finanziari si sono evoluti notevolmente e incrementando però il loro grado di sofisticazione.

Le normative di riferimento e le prassi con cui le Imprese possono adeguare i propri modelli di business come ad esempio i criteri ESG e la certificazione di processo impongono alle Imprese italiane, indipendentemente dalla loro struttura e dimensione, di avvalersi di specifiche competenze professionali utili a percepirne non solo le potenzialità ma soprattutto a trarne i molteplici vantaggi che possono scaturire.

L'evoluzione del mercato impone agli Imprenditori ed alle proprie Imprese, ai professionisti che ne sostengono la crescita e lo sviluppo, di ampliare le proprie sensibilità e competenze interne alla propria struttura aziendale (Amministrativa e Controllo, Commerciale) con specifiche e specialistiche esterne come quella del Credit Manager e Tesoriere d'Impresa e quella del Corporate Fundraising.

Competenze spesso poco diffuse tra la platea delle micro e piccole medie imprese, che se presenti, poco connesse tra loro.

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 ogni impresa, anche le Micro e Piccole possono **"vedersi e farsi apprezzare"** in modo diverso, indipendentemente dalla dimensione del fatturato e della struttura organizzativa aziendale: **"i piccoli gestiti come i grandi"**.

Grazie al modulo Formativo di Mizuya anche le micro e piccole imprese italiane, con fatturati contenuti, con una struttura organizzativa dimensionata, possono conoscere e far propri i principi e gli approcci del Credit Management e del Corporate Fundraising.

Grazie al modulo Formativo di Mizuya i Commercialisti, i Consulenti Aziendali, i Credit Manager, i Tesorieri di Impresa, i Temporary Manager, possono valorizzare e personalizzare la propria attività rivolta ai propri Clienti che necessitano di costante supporto nel proprio percorso di crescita.

Grazie al modulo formativo di Mizuya, Istituti di Credito e Confidi, possono, nel rispetto delle proprie prerogative di sviluppo, delle rispettive policy e compliance, contribuire alla diffusione dell'educazione finanziaria agevolando così la crescita delle proprie imprese Clienti.

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

Noi ci preoccupiamo di supportare ed alimentare la crescita e le competenze interne alle imprese nell'esclusivo ambito della finanza e tesoreria e del corporate fundraising.

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;
- come garantire l'equilibrio economico e finanziario della Tua Impresa;
- approcciare e prevenire le disposizioni previste in capo alle Imprese dal Codice della Crisi di Impresa ed insolvenza;
- 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
- come identificare la propria "buona causa" e sviluppare il proprio modello ESG
- come selezionare ed approcciare al no profit
- come generare e sviluppare relazioni sostenibili tra profit e no profit

La disciplina del Credit Management come quelle del Corporate Fundraising rappresentano 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.

## Quali argomenti trattiamo nel nostro 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.
- Definizione di "Buona Causa" e Corporate Fundraising
- Descrizione di un processo di Corporate Fundraising

## Chi sono i destinatari del modulo formativo?

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

Commercialisti e Consulenti Aziendali, Rete Commerciale di Confidi ed Associazioni di Categoria.

Strutturato in modo estremamente pratico ed immediato, ogni partecipante acquisirà e svilupperà informazioni e specifiche aderenti alle "dinamiche" giornaliere che è chiamato a gestire ed a supportare in funzione della propria attività e competenza.

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 contattaci, senza impegno, per partecipare alle prossime sessioni a calendario.**

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