

## **PROGRAMMA DEL CORSO DI DIRITTO E MANAGEMENT DELLA PROFESSIONE DI COMMERCIALISTA**

### **SETTORE SCIENTIFICO**

SECS-P/07

### **CFU**

12

### **RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI**

#### Conoscenza e capacità di comprensione

Conoscere e comprendere i principi costituzionali e le norme generali, speciali e regolamentari inerenti l'attività professionale e del commercialista (ob. 1).

Conoscere e comprendere le tecniche di marketing e di gestione dell'attività del commercialista (ob. 2).

Conoscere le componenti principali di un business plan e i problemi di posizionamento strategico dello studio di commercialista (obb. 3-4).

#### Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Applicare le conoscenze acquisite per analizzare le problematiche giuridiche strettamente connesse allo svolgimento dell'attività del commercialista con riferimento alle competenze, all'ordinamento professionale e alle regole disciplinare (ob. 1).

Applicare le conoscenze acquisite per applicare le tecniche di marketing e i modelli di business (ob. 2).

Applicare alla casistica concreta del commercialista la conoscenza delle più innovative tecniche e dei migliori approcci di posizionamento strategico (obb. 3-4).

#### Autonomia di giudizio

La conoscenza delle norme e delle tecniche di management insieme all'utilizzo degli strumenti applicativi nella gestione dell'attività professionale, particolarmente dei modelli più innovativi come STP e Network, permettono di avere una piena capacità di giudizio e analisi dell'impianto regolatore, dell'attività professionale e delle prospettive del commercialista quale fornitore di servizi a valore aggiunto alle imprese (obb. 1-4)

#### Abilità comunicative

Acquisire la padronanza di un linguaggio e di una terminologia tecnica utile a padroneggiare le problematiche legate alla professione del commercialista e alla gestione dello studio professionale, sia nei settori di attività tradizionali come contabilità e fisco che in quelli più innovativi dell'internazionalizzazione e della finanza innovativa. Senza tralasciare le

relazioni e le dinamiche delle interazioni con l'evoluzione dei mercati e dei sistemi economici, applicando tali strumenti alla comunicazione con differenti tipologie di interlocutori : imprenditori, funzionari pubblici, banche, operatori esteri (obb. 2-4).

Capacità di apprendimento

Acquisire gli strumenti e le conoscenze utili a sviluppare ulteriormente in maniera autonoma, anche in ambito lavorativo (dal praticantato alla crescita dimensionale dello studio), le competenze circa le problematiche legate alla gestione dell'attività di commercialista nelle diverse fasi di vita e i collegamenti con il contesto socio-economico (obb. 1-4).

## **PROGRAMMA DIDATTICO: ELENCO VIDEOLEZIONI/MODULI**

Il programma è sviluppato in 72 videolezioni:

1. Le professioni e l'albo
2. Iscrizione e cancellazione
3. Gli Ordini
4. La disciplina
5. La storia dei commercialisti
6. L'accesso dei commercialisti
7. Formazione obbligatoria e disciplina
8. Il contratto d'opera
9. Obbligazioni di mezzo e di risultato
10. Forma del contratto e intuitus personae
11. Il recesso
12. L'esercizio della professione in forma associata
13. La società tra professionisti (STP)
14. La partecipazione alla STP
15. La governance della STP e lo scarso successo
16. Il compenso professionale
17. Sistema tariffario previgente e liberalizzazione
18. Determinazione del compenso
19. Preventivo e contratto
20. Il DM 140/12 e la determinazione giudiziale del compenso
21. La prescrizione
22. La responsabilità del prestatore d'opera
23. La prudenza e la colpa professionale
24. Negligenza e imperizia
25. L'errore professionale
26. Responsabilità dei collaboratori e del commercialista
27. Responsabilità del commercialista nelle attività tipiche
28. La responsabilità dell'Amministratore Giudiziario e l'assicurazione
29. Principi Comunitari
30. La Direttiva Bolkenstein
31. Il Recepimento

32. L'apertura ai professionisti dei Fondi Comunitari
33. Evoluzione storica delle professioni liberali
34. Mercato e regolamentazione dei servizi professionali
35. Numero chiuso, monopolio e libera concorrenza
36. La regolamentazione comparata
37. Il servizio di consulenza alle PMI
38. Il mercato delle PMI
39. Le PMI
40. Internazionalizzazione
41. Le imprese innovative e le start-up
42. La consulenza direzionale
43. I numeri dei commercialisti
44. Reddito e fatturato dei commercialisti
45. Dimensione degli studi
46. Il valore del mercato
47. Organizzazione dello studio professionale
48. Modello funzionale e per processo
49. Mappatura dei processi
50. Il controllo
51. Budget ed evoluzione dello studio
52. La crisi
53. I vantaggi dell'austerità
54. Piccoli studi e rigidità
55. Rapporto con i clienti
56. Adattarsi al mercato
57. Improvvisazione e velocità
58. Strategia della semplicità
59. Servizi alle Micro PMI
60. Il compenso a risultato
61. Retainer fee e success fee
62. Il network
63. I vantaggi del network
64. Case Study e importanza della passione
65. La Jugaad
66. Le risorse umane
67. La formazione
68. Office Manager e Controller
69. Il Development Manager e il Risk management
70. Networking e clienti marginali
71. La performance e i compensi
72. Un possibile modello

## **ATTIVITÀ DI DIDATTICA EROGATIVA (DE)**

Le attività di didattica erogativa consistono, per ciascun CFU, nell'erogazione di 6 videolezioni corredate di testo e questionario finale.

- Il format di ciascuna videolezione prevede il video registrato del docente che illustra le slide costruite con parole chiave e schemi esemplificativi.
- Il materiale testuale allegato a ciascuna lezione corrisponde a una dispensa (PDF) c con le informazioni necessarie per la corretta e proficua acquisizione dei contenuti trattati durante la lezione.

## **AGENDA**

Obbligatoria online. Ai corsisti viene richiesto di visionare almeno l'80% delle videolezioni presenti in piattaforma.

## **OBIETTIVI FORMATIVI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI RISULTATI DI APPRENDIMENTO PREVISTI NELLA SCHEDA SUA**

Obiettivo del corso è quello di fornire agli studenti le conoscenze dell'impianto normativo e regolamentare della professione di dottore commercialista ed esperto contabile e delle fondamentali tecniche di gestione dello studio professionale riferite alla programmazione e al controllo delle attività professionali.

1. In questo quadro gli studenti potranno innanzitutto acquisire conoscenze in merito alle norme civilistiche e comunitarie che regolano l'attività professionale.

2. Al contempo saranno approfondire le tecniche di marketing, di organizzazione e management dello studio professionale.

3. Unitamente a questi temi l'attenzione è inoltre rivolta all'esame dei meccanismi di budgeting e di valutazione delle prestazioni di combinazioni economiche analitiche (tipologie di attività, varietà di professionisti, localizzazione, uso della rete, networking professionale), oltre che all'esame dei principali strumenti di misurazione economica che supportano il titolare dello studio nell'attuazione delle strategie.

4. Verranno forniti, infine, i fondamentali schemi teorici di riferimento per sviluppare negli studenti capacità di valutazione delle situazioni tipiche nelle quali il professionista può trovarsi nello svolgimento dell'attività