

Ok il prezzo è giusto: la preventivazione perfetta per le aziende che operano su commessa con excel, 24 febbraio 2016

Lucca – 24 febbraio 2016

ore 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Il materiale didattico comprende un **applicativo in Excel** che consente a tutti i partecipanti di implementare un sistema di preventivazione economica in totale autonomia. L'applicativo è libero.

PARTE I - IL SISTEMA DI CONTROLLO PER LE AZIENDE OPERANTI SU COMMESSA:

- I **SISTEMI CONTABILI**: la contabilità generale, la contabilità tecnica e quella analitica. Quali caratteristiche devono avere nell'azienda di impianti operante su commessa.
- La **CLASSIFICAZIONE DEI COSTI**: costi diretti ed indiretti di produzione e spese generali. Come identificarli correttamente in relazione ai diversi processi produttivi.
- Il **CONTO ECONOMICO DI COMMESSA**: quali sono gli elementi di controllo fondamentali e come riclassificare i costi in un'ottica gestionale.
- La determinazione **DEGLI STANDARD DI CONTROLLO ORARI**: il costo orario diretto, il costo orario indiretto, il margine orario, l'utile lordo orario
- Il **BUDGET ECONOMICO ANNUALE**: la tecnica del BUDGET SCORREVOLE applicata all'azienda di impianti. Il **PORTAFOGLIO LAVORI**.
- LA **VALORIZZAZIONE DEI LAVORI IN CORSO PLURIENNALI ED INFRANNUALI**: la legge, la pratica e gli errori da evitare.

PARTE II – LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI VENDITA:

- Il costo dei **MATERIALI** (materie, prodotti,...): come computarli ed attribuirli alla commessa.
 - Il **COSTO DELLE LAVORAZIONI**: la corretta imputazione dei costi del personale e delle lavorazioni. Personale dipendente, interinale, distaccato, distaccante e subappalti.
 - I **COSTI AMMINISTRATIVI E LE SPESE GENERALI**: come calcolarli ed imputarli correttamente ai singoli prodotti/lavori/commesse.
 - IL **PREZZO DELLA SINGOLA COMMESSA**: come determino il prezzo di vendita della commessa/impianto/prodotto che consente la copertura dei costi diretti, indiretti e delle spese generali.
 - Il **PROCESSO DI MIGLIORAMENTO DEL PREVENTIVO**: dal budget di offerta al budget obiettivo
- BENEFICI ATTESI: Impostare gli strumenti della vendita tenendo conto della struttura di costi aziendali. Assicurare la congruità delle offerte nel rispetto della competitività.**
- A tutti i partecipanti sarà fornito un applicativo in Excel per la gestione delle commesse, in completa autonomia, che sarà possibile personalizzare direttamente in occasione del corso.

Si consiglia ai partecipanti la disponibilità di un pc con pacchetto Office installato.

Per maggiori informazioni:

Ufficio Sviluppo Imprenditoriale

Camera di Commercio di Lucca

Corte della Campana, 10 - 55100 Lucca

Tel. +39-0583-976.636 / . 673 - Fax +39-0583-199.99.82

e-mail: sviluppo.imprenditoriale@lu.camcom.it