

Corso - 01/10/2024

Il Business Case come strumento di supporto alle decisioni aziendali

Valutare la solidità di un progetto e identificare i rischi principali attraverso la costruzione di scenari futuri, ottimizzando l'uso delle risorse per migliorare la capacità decisionale e massimizzare il successo dell'investimento.

Obiettivi

L'obiettivo del corso è presentare il business case come uno strumento fondamentale per valutare la solidità di un progetto in un contesto di costante cambiamento.

Attraverso la costruzione di un business case, i partecipanti impareranno a simulare scenari futuri e a testare l'impatto di variabili chiave, (ad es. l'aumento dei costi energetici) sull'andamento economico-finanziario.

Lo strumento consente di valutare il livello di rischio di un progetto, considerato solido se regge a variazioni significative, classificato invece ad alto rischio se risente di modifiche anche su poche variabili. L'analisi del business case aiuta quindi a identificare le variabili più sensibili, permettendo di focalizzare le risorse su ciò che influisce maggiormente sul successo dell'investimento.

Questo approccio migliora la capacità decisionale, fornendo una visione più chiara e consapevole delle sfide e opportunità.

Programma

■ Cos'è il business case

◦ strumento di valutazione di scenari di business, utile a per prendere decisioni consapevoli e concentrare il focus dei controlli sulle variabili di business più significative;

■ Il Business Case come strumento di vendita

◦ come utilizzarlo per identificare una situazione win win con il proprio cliente durante una negoziazione;

■ il Business Case produttivo o di efficientamento

◦ come utilizzarlo come strumento per misurare e migliorare l'efficienza aziendale con un corretto approccio costi/benefici;

■ Quando il Business Case diventa un Business Plan

◦ l'insieme coordinato dei Business Case aziendali può diventare un Business Plan per l'azienda o viceversa, il Business Plan aziendale può essere declinato in più Business Cases per guidare le decisioni operative delle varie funzioni aziendali;

■ Il Business Plan come strumento di negoziazione interna ed esterna

◦ uno strumento descrittivo, sia in termini quantitativi che qualitativi, che delinea uno scenario evolutivo da utilizzare per allineare le aspettative iniziali e, successivamente, valutare in maniera concordata i risultati ottenuti.

■ Pianificare in un contesto incerto: lo studio di scenario

◦ quando la variabilità ambientale è troppo elevata per definire un Business Plan/Case preferibile, l'introduzione dei concetti di probabilità di accadimento e impatto (Risk Management) trasforma lo strumento in uno studio di scenario.

Destinatari

- Titolari;
- Amministratori;
- Responsabili di funzione;
- Chiunque voglia approfondire il tema e sviluppare competenze strategiche nell'ambito delle decisioni aziendali.

Durata

7 ore

Quota di adesione:**500,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

600,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

01/10/2024 09.30-17.30 - Modena



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108