

[HOME](#) / L'IMPRESA IN CRISI: MISURARNE DIMENSIONI E INTENSITÀ CON L'ANALISI DI BILANCIO

L'IMPRESA IN CRISI: MISURARNE DIMENSIONI E INTENSITÀ CON L'ANALISI DI BILANCIO

Tipologia	Corsi E-Learning
Temi	Credito
Tipologia e-Learning	Videolezione
In sintesi	La diagnosi delle cause per l'analisi delle prospettive, l'analisi del bilancio con finalità previsiva, gli indizi della crisi oltre il bilancio e alcuni casi aziendali reali
Target	Analisti qualità del credito, addetti monitoraggio del credito, gestori small business, gestori UTP di banche e servicer
Durata	1 ora e 30 minuti

PRESENTAZIONE

Videolezione che descrive come coniugare la capacità di analisi con la capacità di diagnosi per individuare soluzioni per la prevenzione e gestione del credito problematico.

Propone poi l'analisi degli strumenti per la valutazione dei rischi finanziari delle imprese e per l'esame dei momenti critici delle scelte gestionali e dei relativi impatti sull'attrattività come operatori del settore.

Infine, illustra la gestione in matrice anticipatoria, corroborata da alcuni casi reali

REQUISITI TECNICI

RISOLUZIONE VIDEO E BROWSER

Risoluzione video minima: 1024x768

HTML5

Windows: Microsoft Edge (versione corrente), Google Chrome (versione corrente), Firefox (versione corrente)

Mac: Safari (versione corrente), Google Chrome (versione corrente), Firefox (versione corrente)

Mobile: Safari e Google Chrome per iOS 10 o superiore, Google Chrome per Android 4.4 o superiore

CONTENUTI

L'impresa in crisi: misurarne dimensioni e intensità con l'analisi di bilancio

- Dimensioni e intensità della crisi dell'impresa: la diagnosi delle cause per l'analisi delle prospettive** (Natura e cause della crisi; Classificazione delle crisi; Valutazione degli interventi)
- L'analisi di bilancio con finalità previsiva** (Gli aspetti economici, Gli aspetti finanziari; La capacità di rimborso; Le politiche di bilancio; La sostenibilità del debito)
- Gli indizi della crisi oltre il bilancio** (I fattori di rischio associati all'impresa; Le informazioni qualitative)
- Casi aziendali reali** (Caso n. 1; Caso n. 2)
- Test finale**

CONTATTI

Per informazioni Ufficio Gestione Clienti e Strategie di Vendita

gestioneclienti@abiservizi.it

06.6767.640

