



SDA BOCCONI
Scuola di Direzione Aziendale

ASSILEA

*SELLeasing:
analisi del valore e gestione delle
relazioni nella vendita del leasing*

I Edizione
25-27 novembre 2002





PROGRAMMA

ASSILEA

"SELLeasing: analisi del valore e gestione delle relazioni nella vendita del leasing".

I Edizione 2002



Lunedì 25 novembre 2002

9.00-9.15	Prof. A. Carretta	Presentazione del corso.
9.15-11.00	Prof. A. Carretta	<ul style="list-style-type: none">• Le competenze distintive nella vendita del leasing: gestione delle relazioni ed analisi del valore delle operazioni
11.15-17.00	Prof. S. Caselli	<ul style="list-style-type: none">• La diagnosi del comportamento finanziario dell'impresa.• Il contesto fiscale di riferimento e i fabbisogni finanziari dell'impresa.• La "vendita" e la "comunicazione" delle variabili fiscali: la DIT, l'IRAP e la "Visco".

Materiale didattico

A. Carretta, *"Le competenze per la vendita del leasing"*, SDA Bocconi, 2002.

S. Caselli, *"Il contesto fiscale di riferimento per la composizione delle passività aziendali: l'IRAP e la DIT"*, Lucidi, SDA Bocconi, 1999.

S. Caselli, *"La valutazione delle fonti di finanziamento a medio e a lungo termine"*, Lucidi, SDA Bocconi, 1999.

S. Caselli, *"La fiscalità delle fonti di finanziamento a medio e a lungo termine"*, Nota didattica, SDA Bocconi, 1999.

Lucidi distribuiti in aula a cura del docente.



Martedì 26 novembre 2002

- | | | |
|-------------|---|---|
| 9.00-13.00 | Prof. S. Caselli | <ul style="list-style-type: none">• La struttura economica e finanziaria del contratto di leasing.• La determinazione del costo netto imposte del leasing.• La vendita e la comunicazione del costo netto imposte del leasing. |
| 14.00-17.30 | Prof. S. Caselli
Prof. A. Carretta | <ul style="list-style-type: none">• La ricerca degli spazi di convenienza del leasing: l'effetto delle imposte dirette e delle imposte indirette.• Il confronto fra leasing e funding alternativo con riferimento ai diversi beni finanziati.• Il confronto fra leasing e funding alternativo con riferimento ai diversi profili dell'utilizzatore. |

Materiale didattico

S. Caselli, *"La valutazione del costo per la clientela"*, Nota didattica, SDA Bocconi, 1998.

S. Caselli, *"Leasingame: la sfida commerciale. Parte A. I dati e le caratteristiche dei contratti di leasing"*, SDA Bocconi, 2000, FC 2423. (**distribuito in aula a cura del docente**)

S. Caselli, *"Leasingame: la sfida commerciale. Parte B. Le soluzioni e la struttura per la discussione"*, SDA Bocconi, 2000, FC 2424. (**distribuito in aula a cura del docente**)

S. Caselli, *"La diagnosi della sensitività del costo dopo le imposte del leasing"*, Lucidi, SDA Bocconi, 2000.



Mercoledì 27 novembre 2002

9.00-13.00	Prof. A. Carretta	<ul style="list-style-type: none">• Le competenze negoziali nella gestione delle relazioni con la clientela.• La definizione della posta in gioco ed il percorso della trattativa.
14.00-17.00	Prof. A. Carretta	<ul style="list-style-type: none">• Condurre la negoziazione: strategie e stili negoziali.• I problemi critici della negoziazione e la gestione dei conflitti emotivi.
17.00	Prof. A. Carretta	<ul style="list-style-type: none">• Conclusioni e valutazione del corso.

Materiale didattico

"Arance impossibili"

(distribuito in aula a cura del docente)

D. Previati, *"La negoziazione con la clientela nei servizi finanziari"*, Lucidi, SDA Bocconi.

A. Carretta, *"Leasingame (io negozio, tu negozi, egli...)"*, Caso, SDA Bocconi
(distribuito in aula a cura del docente)

A. Grandori, *"Processi e tecniche di negoziazione nelle organizzazioni"*, tratto da Manuale di gestione del personale, di G. Costa, UTET

Questionario di valutazione del corso **(distribuito in aula a cura del docente)**