

ASSILEA

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

31 marzo e 1-2 aprile 2003

PROGRAMMA

Lunedì 31 marzo 2003

9.30-11.30	Prof. A. Carretta	Presentazione del corso. <ul style="list-style-type: none">• Le competenze distintive nella vendita del leasing: gestione delle relazioni ed analisi del valore delle operazioni
11.45-13.00	Prof. S. Caselli	<ul style="list-style-type: none">• La diagnosi del comportamento finanziario dell'impresa.
14.00-17.30	Prof. S. Caselli	<ul style="list-style-type: none">• 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 1 aprile 2003

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	<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, *"Euro Leasingame: la sfida commerciale. Parte A. I dati e le caratteristiche dei contratti di leasing"*, Caso, SDA Bocconi, 2003. **(distribuito in aula a cura del docente)**

S. Caselli, *"Euro Leasingame: la sfida commerciale. Parte B. Le soluzioni e la struttura per la discussione"*, Caso, SDA Bocconi, 2003. **(distribuito in aula a cura del docente)**

S. Caselli, *"La diagnosi della sensitività del costo dopo le imposte del leasing"*, Lucidi, SDA Bocconi, 2000. **(distribuito in aula a cura del docente)**

Mercoledì 2 aprile 2003

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.•
14.00-17.30	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.•• 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)