

# ASSILEA

## *SELLeasing Proof*

8-10 marzo 2004

## PROGRAMMA

Lunedì 8 marzo 2004

9.30-11.30	<b>Prof. A. Carretta</b>	<i>Presentazione del corso</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Le competenze negoziali per la vendita del leasing.</li></ul>
11.45-13.00	<b>Prof. S. Caselli</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il contesto fiscale di riferimento per le scelte di finanziamento: il quadro delle novità introdotte dalla riforma fiscale del 2004.</li><li>• Il profilo fiscale delle operazioni di leasing.</li></ul>
14.00-17.30	<b>Prof. S. Caselli</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La logica di valutazione delle operazioni di leasing: il profilo economico, il profilo finanziario e il profilo fiscale.</li><li>• Le operazioni di leasing a confronto con le alternative di finanziamento: il debito, l'autofinanziamento e i mezzi propri.</li><li>• La specificità del confronto per tipologie di beni: leasing strumentale, leasing immobiliare e leasing automobilistico.</li></ul>

**Martedì 9 marzo 2014**

- |             |                         |   |
|-------------|-------------------------|---|
| 9.00-13.00  | <b>Prof. S. Caselli</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentazione del caso “Leasingame Top” e suddivisione dei partecipanti in piccoli gruppi</li><li>• Lavoro in piccoli gruppi.</li></ul>   |
| 14.00-17.30 | <b>Prof. S. Caselli</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Discussione del caso: i gruppi di lavoro propongono le loro soluzioni.</li><li>• Valutazione sul processo di vendita del leasing e sugli ambiti di convenienza per tipologia di operazione.</li></ul> |

**Mercoledì 10 marzo 2004**

9.00-13.00	<b>Prof. A. Carretta</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stili e percorsi negoziali.</li><li>• La gestione di conflitti come competenza manageriale.</li></ul>
14.00-17.30	<b>Prof. A. Carretta</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analisi di storie di successo nella vendita del leasing.</li><li>• Simulazioni individuali e di gruppo.</li></ul>