



**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**

19 OTTOBRE 2021



**FONDAZIONE
TELOS**
CENTRO STUDI DELL'ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI ROMA

EVENTO FORMATIVO ODCEC ROMA COMMISSIONI CONGIUNTE ORGANIZZAZIONE STUDIO PROFESSIONALE E REVISIONE LEGALE

SUBSTANCE OVER THE NUMBERS:

GLI ADEGUATI ASSETTI CONTABILI E ORGANIZZATIVI NELL'ERA DEI BIG DATA E DEGLI ALGORITIMI

**CHECK LIST E TECNICHE (DI BASE ... oltre i numeri ...) PRODEUTICI ALLA
COSTUZIONE E VERIFICA DEI MODELLI ORGANIZZATIVI (VALORI ETICI E
TRASVERSALITA' SPECIALIZZAZIONI OPERATORI)**

GIUSEPPE CARBONE

MODELLI ORGANIZZATIVI per il “ giur-economista”

SINTESI FOGLI DI LAVORO per il Commercialista e il giurista d'impresa

A-Check list per la costruzione – oltre i numeri – di modelli organizzativi profittevoli e armonici su base trasversale delle conoscenze.

B-Tecniche economico-giuridiche di primo livello (analisi contesto – emersione delle vere finalità ed errori cognitivi inconsapevoli);

C- Tecniche economico-giuridiche di secondo livello (costruzione codici interni e di tutte le procedure MOG sulla base normativa e dei principi “dello scetticismo professionale e della “ rule of law”) illustrate in un prossimo evento ODCEC Roma per dicembre 2021.



SINTESI TECNICHE DI BASE PROPEDEUTICHE AL MOG E ALLE PROCEDURE

1	<p>Analisi del contesto: vissuto umano professionale e imprenditoriale di tutti gli interlocutori</p> <p>Analisi dei documenti essenziali per l'emersione dell'approccio del "board" e degli Organi di Controllo interno ed Esterno</p>	<p>Intervento strategico:</p> <p>Le visioni e le scelte</p> <p>Elenco modalità approccio operativo di arti mestieri e professioni (previste per singola attività in modo analitico per aree territoriali italiane)</p>	<p>Intervento operativo:</p> <p>analizzare il modello organizzativo o crearlo.</p> <p>Le azioni e gli strumenti.</p> <p>Metodi A.D.R: negoziato-comunicazione-mediazione</p> <p>Economi a e diritto sperimentale: tecniche decisionali in ambiente ostile. Prime tecniche sui paradossi.</p>
2	<p>Analisi azioni intraprese e come fronteggiare le incertezze crescenti.</p> <p>Analisi azioni e come intuire opportunità e minacce.</p> <p>Analisi propensione e come fare rete con i referenti più performanti.</p> <p>Come assumere decisioni.</p> <p>Selezione strumenti per gestire le criticità.</p>	<p>La gestione della complessità.</p>	<p>Analisi SWOT (Forze, Debolezze, Minacce, Opportunità).</p> <p>Prima analisi documentale (aree reati presupposti)</p> <p>Verifica presenza sistema sicurezza (lavoro, privacy, cybersecurity)</p> <p>Matrice Urgenza/Importanza.</p> <p>L'uso delle Mappe mentali per organizzare le informazioni.</p> <p>Organizzazione delle interviste</p> <p>Modello rischio lavoro correlato</p> <p>Matrice impegno/impatto.</p> <p>Diagramma causa/effetto</p> <p>Verifica approcci ai Social Network</p>
3	<p>Analisi e come promuovere gli obiettivi micro e macro economici.</p> <p>Analisi e come rendere visibile le proprie motivazioni mission vision</p> <p>Analisi e come organizzare e gestire le attività di studio e di impresa.</p>	<p>La gestione delle professioni e degli imprenditori con specializzazioni trasversali</p>	<p>Dalla scala progettuale Work Breakdown Structure alla Pianificazione a stadi.</p> <p>Diagramma di Gantt.</p> <p>Web marketing e cross linking.</p> <p>Valutazione rischi reati (prime procedure da verificare)</p> <p>Risk Assessment (come agire in caso di potenzialità di reati o di commissione vedi Wistle Blowing)</p>



4	<p>Analisi e come sviluppare le attività di studio e aziendali. Analisi e come fronteggiare la concorrenza (predatoria e cooperativa). Analisi e modalità di differenziazione. Analisi verifica e controllo obiettivi concreti e risorse necessarie.</p>	Il Dialogo competitivo	<p>L'identificazione degli stakeholder. Il piano di relazioni pubbliche. Obiettivi SMART, gap fra obiettivi desiderati e raggiungibili, fra risorse necessarie e risorse disponibili. Marketing (diverse tipologie) Verifica presenza patti di Welfare e contratti di Rete Verifica utilizzo Commissioni Certificazione Contratti di lavoro e Appalti Verifica livello clima aziendali e di studio Verifica rapporti intersindacali Verifica livello rapporti finanziari Verifica livello rapporti finanza agevolata e partecipazione bandi</p>
5	<p>Analisi e come viene acquisita notorietà a buona reputazione. Analisi e azioni in essere e da suggerire per migliorare la comunicazione e la cooperazione con gli stakeholders. Analisi e come comunicare con le istituzioni. Analisi e come gestire conflitti, resistenze, riunioni efficaci.</p>	La comunicazione (prime tecniche per la creazione del carisma del giureconomista)	<p>Immagine, visibilità, reputazione. Viral marketing Team building. Tecniche negoziali. Soluzione di conflitti (casi concreti e metodo adr e We Solve) Tecniche per vincere la resistenza al cambiamento. Riunioni efficaci. La scrittura efficace. Ricerca e individuazione delle finalità apparente e di quelle celate. Tecniche di emersione delle potenziali inesprese di tutti gli stakeholders primari). Individuazione dello stile e dell'etica del lavoro (tecnica " burino arricchito " – tecnica " come farsi pagare le parcelle", tecnica emersione del talento celato" .</p>



6	<p>Analisi e modalità dirette a far emergere idee nuove o modi nuovi per fare cose solite. Analisi e decisioni su quali idee realizzare</p>	<p>L'approccio innovativo ai problemi</p>	<p>Brainstorming e Brainwriting: sedute per generare idee. Diagramma di affinità (la fase convergente del brainstorming) Tecniche di individuazione aree inesprese di Ricerca e Sviluppo Tecnica emersione del soggetto che ha la capacità di avere la visione e la capacità di realizzarlo - Tecnica "sogno " Tecnica " attitudine alla subordinazione attendista e della autonomia costruttiva. Guida alla definizione e strutturazione di un proprio problema. - Worst fantasy: fantasia guidata a come peggiorare la situazione</p>
7	<p>Analisi della propensione alla creazione di un circolo virtuoso delle eccellenze. Analisi e come verificare l'efficacia di azioni intraprese Analisi delle propensioni al miglioramento delle proprie capacità relazionali.</p>	<p>L'analisi dei risultati. L'ascolto. Customer care. Customer satisfaction Modalità in essere di fidelizzazione .</p>	<p>Strumenti di calcolo della redemption. Tecniche di ascolto e di analisi del feedback Strumenti di customer care (dal marketing diretto al web) Tecnica "Worst fantasy": fantasia guidata a come peggiorare la situazione. Tecnica "Miracle question": fantasia positiva che indirizza verso la soluzione</p>