



Certificazione professionale, 48 Ore

Consulente Aziendale Certificato: clientela PMI (SAQ - ISO 17024)

III Edizione

SAQ - ISO 17024



Tematiche

Banking

Data d'inizio

26/01/2022

Periodo

Dal 26 Gennaio al 14 Ottobre 2022

Termine d'iscrizione

16/06/2021

Prezzo

Membro ABT: 5790

Altri: CHF 6190

Il corso si rivolge a

Consulenza clientela aziendale

Presentazione

Le piccole e medie imprese svolgono un ruolo fondamentale nell'economia svizzera. Dalla semplice panetteria alla start-up attiva su internet o al fabbricante di macchine, le PMI rappresentano la stragrande maggioranza delle aziende (secondo l'Ufficio federale di statistica (UST) sono più del 99%) e generano due terzi dei posti di lavoro nel paese. Esse offrono un contributo significativo alla creatività, alla crescita e alla prosperità nazionale.

La Confederazione riconosce l'importanza delle PMI in Svizzera e presta un'attenzione particolare a queste aziende, sforzandosi di soddisfare le loro esigenze tramite politiche mirate per il loro sviluppo.

Il percorso formativo proposto, caratterizzato da un taglio prettamente pratico, permette in particolar modo di preparare il candidato a sostenere l'esame, scritto e orale, per la certificazione edita dalla Swiss Association for Quality (SAQ), riconosciuta dalla Confederazione tramite la Segreteria di Stato dell'Economia (SECO). Questa certificazione porta all'ottenimento del titolo di "Consulente alla clientela PMI certificato/a".

Ulteriori informazioni sono disponibili alla seguente pagina Benchmark nel settore bancario: SAQ Swiss Association for Quality

Obiettivi

Al termine della formazione il partecipante:

- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alle varie tipologie di finanziamento, identificando i potenziali rischi nonché i possibili ambiti di applicazione;
- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti concernente le diverse tipologie di prodotti finanziari che possono interessare non solo il titolare d'azienda ma anche l'azienda, identificandone le necessità e i potenziali rischi;
- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alla consulenza in ambito fiscale e

legale con particolare attenzione alle necessità finanziarie della PMI.

Programma

Il percorso formativo è suddiviso in 4 workshop e un sales training per complessive 48 ore distribuite su un periodo di 8 mesi.

La formazione si caratterizza per una metodologia didattica che alterna momenti di self-study a sessioni in aula. I partecipanti ricevono in anticipo diciassette pubblicazioni propedeutiche che consentono di accelerare il processo di apprendimento, la preparazione all'esame di certificazione scritto e orale e di ridurre al minimo l'assenza dal lavoro. Tale documentazione è un'esclusiva del Centro Studi Villa Negroni riservata agli iscritti del corso. In aula le lezioni saranno caratterizzate da un taglio pratico che privilegerà alcuni brevi approfondimenti teorici ma soprattutto alcune esercitazioni; verrà inoltre distribuita un'ulteriore documentazione di supporto sottoforma di slide.

La didattica si ispira ai collaudati principi utilizzati a livello federale da Kalaidos Banking+Finance School (SSSBF) in cui si adotta un approccio formativo che, combinando lo studio individuale preparatorio con le lezioni di approfondimento in aula, garantisce la massima efficacia.

Il percorso formativo comprende le seguenti tematiche:

1° workshop: Introduzione alla consulenza finanziaria e aziendale, gestione dei rischi, legal e compliance (1.5 giorni):

1. Nozioni di base nella consulenza finanziaria
2. Consulenza alla clientela aziendale
3. Risk, Legal & Compliance

2° workshop: Diritto e fiscalità (1 giorno)

1. Nozioni riassuntive di diritto societario, fallimentare e matrimoniale/successorio
2. Registro di commercio
3. Nozioni riassuntive sulla fiscalità aziendale e immobiliare

3° workshop: Investimenti (1 giorno)

1. Depositi bancari, fondi d'investimento e prodotti assicurativi
2. Investimenti sul mercato monetario, in divise e metalli preziosi
3. Obbligazioni
4. Azioni e titoli analoghi

4° workshop: Traffico pagamenti, cash management, working capital e finanziamenti (1.5 giorni)

1. Strumenti e sistemi di pagamento
2. Cash management e working capital
3. Gestione del rischio di credito
4. Prodotti relativi ai finanziamenti aziendali

Sales training (due mezze giornate)

- prima mezza giornata tutti i partecipanti in plenum per la presentazione dei criteri dell'esame orale
- seconda mezza giornata a gruppi di 3 partecipanti alla volta per le simulazioni individuali

Esami

Sono previsti 3 esami scritti, composti ciascuno da 40 domande in formato multiple choice, della durata di 100 minuti. Alla fine dell'intero percorso è previsto un esame orale, concernente la simulazione di un colloquio con un cliente, della durata di 60 minuti (2 colloqui parziali da 30 minuti). Tutti gli esami, se superati, portano all'ottenimento della certificazione edita dalla Swiss Association for Quality (SAQ), tramite Kalaidos Fachhochschule, riconosciuta dal Servizio d'accreditamento svizzero (SAS) della Segreteria di Stato dell'Economia (SECO), secondo le norme ISO 17024, che permette ai candidati di conseguire il titolo di "Consulente alla clientela PMI certificato/a".

L'ammissione agli esami di certificazione è possibile se il candidato, tramite la sottoscrizione di una [dichiarazione da parte del datore di lavoro](#), da compilare all'inizio della formazione, conferma di essere attivo professionalmente in un istituto finanziario e dispone di un proprio portafoglio clienti oppure, in qualità di specialista interno o agente indipendente, è coinvolto in maniera attiva nella gestione della clientela oggetto della certificazione. Maggiori informazioni sono disponibili nel [regolamento d'esame](#).

La certificazione è valida 3 anni, con possibilità scaduto il termine di una ricertificazione.

Docenti

Luca Romeo Bernasconi: Avvocato, Klein Rechtsanwälte AG, Lugano

Luca Bruschi: HR Business Partner, EFG Bank SA, Lugano

Roberto Pirola: Consulente e formatore aziendale, Fondatore della Roberto Pirola Communication GmbH, Bellinzona

Nadir Rodoni: Vicedirettore, Responsabile Area Banking e docente al Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Helen Tschümperlin Moggi: CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Paolo Zucchiatti: Project manager, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Contatto

Stefania Orlandino

sorlandino@csvn.ch

091 9616553

Ultimo aggiornamento:

Centro Studi Villa Negroni - Via E. Morosini 1 - www.csvn.ch - info@csvn.ch