

Academy ask 

Prima edizione
2025

EXECUTIVE PROGRAM CREDIT MANAGEMENT



 Advisory

IL CORSO

Il corso è stato progettato per rispondere alle esigenze di aggiornamento e specializzazione dei professionisti che operano nella funzione di **Credit Management**, in coerenza con la **prassi UNI/PdR 44:2018**. È rivolto in particolare a coloro che hanno già conseguito la **certificazione professionale** e desiderano consolidare e ampliare le proprie competenze, in un contesto economico-finanziario in continua evoluzione.

Il programma si rivolge principalmente alla figura del **Credit Manager**, ruolo sempre più strategico e trasversale all'interno delle organizzazioni, che richiede un approccio multidisciplinare e una solida preparazione nelle aree dell'**economia aziendale**, della **finanza** e del **diritto commerciale**.

Il corso ha un taglio **executive** e integra l'approccio teorico di esperti accademici con numerosi casi pratici, testimonianze aziendali e strumenti operativi, per offrire ai partecipanti un'esperienza formativa concreta e immediatamente applicabile nel contesto lavorativo.

Un'opportunità unica per rafforzare il proprio profilo professionale, aggiornarsi sulle migliori pratiche di settore e contribuire attivamente alla creazione di valore all'interno dell'organizzazione.

DOCENTI

Alessandro Cirillo, Professore Università Federico II
Rosa Coccozza, Professoressa Università Federico II
Andrea Tomo, Professore Università Federico II
Andrea Duranti, Finance & Treasury Senior Manager Gi Group Holding
Riccardo Mazzoni, Chief Credit Officer Pirelli & C.

IL CALENDARIO

MODULO 1: 14/11/2025 - 14.00-18.00
MODULO 2: 15/11/2025 - 9.00-13.00
MODULO 3: 21/11/2025 - 14.00-18.00
MODULO 4: 22/11/2025 - 9.30-12.30

RIVOLTO A: CREDIT MANAGER, DEPUTY CREDIT MANAGER, LEGAL DISPUTE, CREDIT SPECIALIST, ANALISTI DEL CREDITO, LOAN MANAGER, TESORIERI, PROFESSIONISTI, CFO

MODALITÀ DI EROGAZIONE



WEBINAR

ATTESTATO E CREDITS: 16 CREDITI FORMATIVI ACMI (PRASSI UNI/PdR 44:2018)

INFORMAZIONI: +39 366 5610186 | INFO@ASKADVISORY.IT

COSTO

900,00 + IVA a persona
Sconto del 30% ai membri della [Community We Ask](#)

DATA SESSIONE ESAME: 20 NOVEMBRE 2025

- Quota esame non inclusa, per info e iscrizione www.acmi.it

PROGRAMMA

MODULO 1

14 NOVEMBRE 2025 | Analisi di Bilancio

Alessandro Cirillo, Professore Università Federico II

Ore 14.00 - 15.00

- L'informativa di bilancio e la pianificazione strategico-finanziaria
[il bilancio d'esercizio quale strumento per il credit manager]
- La riclassificazione dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico
[le finalità, le modalità operative, i criteri]

Ore 15.00 - 16.00

- Condizioni di equilibrio – economico e finanziario – per la creazione durevole di valore
[I driver dell'equilibrio aziendale ed il ruolo del credit management]
- Strutturazione e valutazione degli indicatori di bilancio quali KPI e strumento di determinazione e valutazione del merito creditizio
[Gli indici di bilancio strumentali alla funzione del credit management]

Ore 16.00 - 17.00

- Rendiconto finanziario, determinazione dei flussi di cassa e prospettive valoriali
[Le dinamiche del cash flow e l'impatto sul valore]

Ore 17.00 - 18.00

- La funzione del Credit Management in ottica ESG
[Il ruolo del credit manager con riferimento alle tematiche ESG ed alla DNF]

MODULO 2

15 NOVEMBRE 2025 | Analisi Finanziaria del Credito

Rosa Coccozza, Professoressa Università Federico II

Ore 9.00 - 10.00

- L'erogazione creditizia e l'istruttoria di fido
[concetti introduttivi, aspetti documentali, valutazioni AML e responsabilità organizzative]
- Gli obiettivi dell'istruttoria per l'ente finanziatore

Ore 10.00 - 11.00

- La fase istruttoria e la documentazione richiesta
[Accertamento formali, documentali, sostanziali. Focus sul Business Plan]

Ore 11.00 - 12.00

- Il merito di credito e la tipologia di finanziamento
[Modalità di apprezzamento e indicatori di riferimento]

Ore 12.00 - 13.00

- Il processo decisionale e le EBA LOM
[delibere di concessione, monitoraggio, EWS di crisi]

PROGRAMMA

MODULO 3

21 NOVEMBRE 2025

La Gestione della negoziazione con il cliente

Andrea Tomo, Professore Università Federico II

Ore 14.00 - 15.00

- Dinamiche relazionali: complessità, cambiamento e comportamenti nelle organizzazioni
- Il conflitto: tipologie e modalità di gestione
- La comunicazione: verbale, para-verbale e non verbale
- Dalla comunicazione a una via alla comunicazione alla comunicazione a due vie (approccio empatico e ascolto attivo)
- Conoscere l'altro: gestire le differenze di apprendimento, di cultura e di potere

Ore 15.00 - 16.00

- La negoziazione: processo decisionale, scambio di informazioni e mosse strategiche
- Dal negoziato di posizione al negoziato di interessi ed integrativo
- Strategie negoziali: approccio dominante (Win-Lose), sottomesso (Lose to Win) e collaborativo (Win-Win)

Ore 16.00 - 18.00

- La gestione del processo negoziale: preparazione, gestione e chiusura della trattativa
- Trappole cognitive e tecniche di persuasione
- Esempi dal credit management: "La negoziazione cliente-fornitore: tra gestione del credito e scelta di cambiare fornitore"

MODULO 4

22 NOVEMBRE 2025 | Case Study

Riccardo Mazzoni, Chief Credit Officer Pirelli & C.

Andrea Duranti, Finance & Treasury Senior Manager Gi Group Holding

Ore 9.30 - 10.30

- La gestione del credito commerciale con l'estero: rischi ed opportunità

Ore 10.30 - 12.30

- Ottimizzare le risorse finanziarie e ridurre i costi e minimizzare i rischi al fine di migliorare la stabilità e la crescita dell'azienda?

weask
community 

We Ask è una community digitale riservata promossa da Ask Advisory, dedicata alla formazione, all'aggiornamento e al confronto tra Credit Manager e Tesorieri.

Vantaggi per i membri:

- Agevolazioni sui corsi
- Contenuti tecnici riservati
- Inviti prioritari a eventi e workshop
- Incontri con esperti e aziende

Una community attiva, anche dal vivo.

Forum Credit & Treasury, Academy Lab, Community Dinner: occasioni per incontrarsi, scambiarsi visioni e crescere insieme.

SEI UN PROFILO PROFESSIONALE DEL CREDIT MANAGEMENT E DELLA TESORERIA SECONDO LE PRASSI UNI 44:2018 E 63:2019?

**CONTATTACI
PER ENTRARE
IN WE ASK!**



www.askadvisory.it