



## Consulenza 4.0: dai dati alle informazioni per la consulenza d'impresa

3 marzo 2022

- Dati e tecnologia: onere o opportunità per il Commercialista?
- Gli strumenti di controllo. Indicatori, cruscotti e KPI: il presente e il futuro
- Business Intelligence e Machine Learning: le applicazioni nella consulenza direzionale

**Prof. Francesco Bergamaschi**

*Professore di Business Intelligence e Computational tools Università di Bologna, esperto di Power Pivot per Excel®, Analysis Services Tabular, Power BI e linguaggio DAX*

**Dott. David Bianconi**

*Dottore Commercialista, specializzato in controllo di gestione e finanza*

**Dott. Luca Salvetti**

*Dottore Commercialista specializzato in controllo di gestione, consulenza finanziaria alle imprese e analisi dati con Microsoft Excel® e Microsoft Power BI*

**Dott. Alessandro Tullio**

*Dottore Commercialista, esperto di controllo di gestione e Business Intelligence*





**SAF**  
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE  
DELL'EMILIA ROMAGNA

## Chi siamo



ORDINE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI  
FORLÌ



ORDINE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI  
di Reggio Emilia

ORDINE DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili  
della Circonscrizione del Tribunale di Rimini

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli  
Esperti Contabili di Piacenza

**20**

Corsi di Alta Formazione

**863**

Partecipanti

### Contributo scientifico



UNIMORE  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI  
MODENA E REGGIO EMILIA



UNIVERSITÀ DI PARMA



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI FERRARA  
EX LABORE FRUCTUS



UNIVERSITÀ  
CATTOLICA  
del Sacro Cuore

### Indici di gradimento (scala 1-5)



Docenti 4,3

Contenuti 4

Organizzazione/Staff 4,3

Facilità utilizzo strumenti  
formazione online 4,3

**SAF** SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'EMILIA ROMAGNA

SAF GALABRIA BASILICATA SCUOLA ALTA FORMAZIONE

**Alta Formazione** CORSO

# Data management e consulenza d'impresa

DAI DATI ALLE INFORMAZIONI PER IL CONTROLLO E LA STRATEGIA D'IMPRESA

AREA DI SPECIALIZZAZIONE  
"Amministrazione e controllo delle imprese"

EDIZIONE IV

**Online WEBINAR**

25 LEZIONI - 100 ORE  
28 marzo 2022 al 17 novembre 2022

SAF SCUOLE DI ALTA FORMAZIONE CNDCEC

## Corso di Alta Formazione progettato per il Commercialista

**4<sup>a</sup> edizione** in collaborazione tra SAF

- 8 mesi, dal 28 marzo al 17 novembre 2022 (8-16 ore al mese)
- Lezioni online e in differita
- Didattica online efficace > indice di gradimento delle edizioni in corso 4,3/5

FPC

Riportabilità dei crediti al triennio successivo

Assolvimento obbligo triennale 20-'22 materie obbligatorie

36 crediti Revisori (elenco B)



Attestato finale dal Consiglio Nazionale

# La struttura

**extra  
course**

*Introduzione a  
Excel e al mondo  
dei database*

**extra  
course**

*Privacy & security  
dei dati*

Funzioni e strumenti di Excel messi in pratica con la guida dei docenti



**Excel e Power BI per l'analisi di dati esterni**

**MOD. 1**

**MOD. 2**

**MOD. 3 – MOD. 4**

**MOD. 5**

**MOD. 6 - MOD. 7**

**MOD. 8**

**MOD. 9**

**Usare Excel al meglio: le basi per l'analisi dei dati**



Collegare e aggregare i dati sfruttando le potenzialità dello strumento informatico nelle attività tipiche di uno studio professionale

**Usare Excel® al meglio: approfondimenti su power Query e Power Pivot**

**Il controllo di gestione e la consulenza strategica: processi e applicazioni pratiche**



**Scenari, strategie, previsioni e business plan**



Reperire da fonti interne ed esterne per prevedere e pianificare, identificando le fonti del vantaggio competitivo dell'azienda

Nei moduli 6 e 7 si capirà come creare dashboard e report, modificarli e condividerli facilmente sia da un punto di vista delle funzionalità dello strumento che di applicazioni professionali

**Usare i dati al meglio: Power BI e linguaggio DAX**

**Power BI e Business Intelligence: scenari di applicazione in studio e in azienda**



**Rappresentare e comunicare i dati**



Comprendere come comunicare dati e informazioni per valorizzare il lavoro del Professionista verso il cliente

Comprendere le nuove tecnologie e le possibili applicazioni

**Le applicazioni dell'Intelligenza Artificiale e della Business Intelligence a supporto delle decisioni aziendali**



extra  
course

*Introduzione a  
Excel e al mondo  
dei database*

extra  
course

*Privacy &  
security dei  
dati*



Integrazione tra  
strumenti e  
applicazioni

Coinvolgimento  
dei partecipanti

Didattica  
laboratoriale:  
costruire insieme  
casi, esercitazioni  
e fogli di lavoro

Valutazione efficacia didattica online  
partecipanti edizioni in corso





[www.safemiliaromagna.it](http://www.safemiliaromagna.it)

[\*\*segreteria@safemiliaromagna.it\*\*](mailto:segreteria@safemiliaromagna.it)



**David Bianconi**



# Luca Pacioli, Data Analyst 1400 (quasi 1500, semicit.)





## Contesto

1

- Quarta Rivoluzione Industriale
- Digitalizzazione
- Proliferazione di **Dati e Informazioni**



## Obiettivi e Nuove Necessità Aziendali

- **Redditività e Sostenibilità**
- **Insights** di Qualità per Supportare i **Processi Decisionali**
- Nuovi **Approcci, Processi e Modelli**



## The Professional Accountant's Role in Data

Ringrazio il collega e amico **Fabrizio Marasi** per avermi segnalato questa risorsa

2



## Opportunità per il Dottore Commercialista

- Partecipare **proattivamente** alla **Catena del Valore** della Gestione dei Dati

3

### CATENA DEL VALORE DELLA GESTIONE DEI DATI

per approfondimenti vedi discussion paper IFAC

 [Link Paper](#)

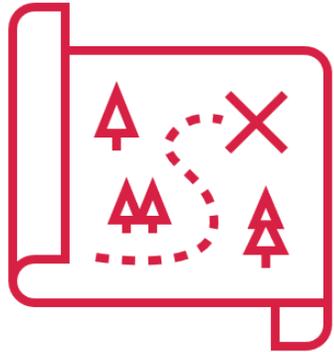
RACCOLTA DATI

CONDIVISIONE DATI

ANALISI DATI

COMUNICAZIONE

# Il Dottore Commercialista nella Catena del Valore della Gestione dei Dati



## RACCOLTA DATI

Definizione degli **Scopi Informativi** e Controllo interno sulla **significatività** e sulla **qualità del dato**

## CONDIVISIONE DATI

Approccio strategico relativo al **CHI vede COSA** e **analisi giuridica e strategica** della **rilevanza della condivisione** all'interno e all'esterno dell'azienda

## ANALISI DATI

Definizione delle **relazioni tra i Dati** per ottenere **Misure** valide dal punto di vista della **Semantica** e **coerenti** con la **Visione Strategica dell'Azienda**

## COMUNICAZIONE

**Selezione dei Destinatari** delle **Analisi** e **supporto** alla dimostrazione dell'**affidabilità** dei dati sottostanti le **Informazioni** e gli **Insights**



Il Dottore Commercialista come **Pivot** del **Sistema Informativo Aziendale**

- 1 Analisi del **Fabbisogno Informativo** della Direzione Aziendale
- 2 Analisi delle **Basi di Dati** e delle **Sorgenti Disponibili** (Dati Strutturati e Dati Non Strutturati)
- 3 Analisi dei Dati in base alle **Competenze di tipo Aziendale e Giuridico** e attraverso gli **Strumenti Tecnologici del mondo IT**: a questo proposito, formazione di **Nuove Competenze**



Follia è fare sempre la stessa cosa aspettandosi risultati diversi



## Alessandro Tullio



«Non voglio che gli addetti alla pianificazione finanziaria dedichino il loro tempo a importare, esportare e manipolare dati, **voglio che si concentrino su ciò che questi dati comunicano**».

Mark Garrett

(direttore finanziario di Adobe)

**Come dargli torto!**