

CAPITOLO 1

- Classificazione dell'azienda?
- Cos'è il vantaggio competitivo
- Definizione di vantaggio competitivo
- Caratteristica della società per azione? Gode di autonomia patrimoniale perfetta
- Soggetto giuridico e economico nella società per azioni
- Nell'ambito della società per azioni qual è il soggetto giuridico e soggetto economico
- In virtù di cosa il socio (soggetto economico) ha il potere decisionale? La magg per azioni
- Il soggetto giuridico nelle s.r.l.
- In caso di fallimento chi fallisce? La società
- Nella società per azione chi è il soggetto economico? È colui che detiene la maggioranza dei voti

CAPITOLO 2

- Selezione del personale? La ricerca del personale. La selezione propriamente detta.
L'orientamento
- La struttura organizzativa di tipo funzionale. 3 livelli: direzioni generali, direzioni specifiche, area operativa.
- Struttura organizzativa
- Convenienza economica per istituire l'azienda? Attraverso 3 piani
- Scelta della veste giuridica
-
- Punti di forza di questa struttura
- La struttura funzionale? 3 livelli: direzione generale, direzione specifica
Punti di forza e debolezza
Non si adatta ad un'azienda mono-prodotto
- I mezzi di rappresentazione della struttura organizzativa? L'organigramma, i mansionari e le norme procedurali
- La struttura organizzativa? Ha la funzione di regolare tutte le attività dell'azienda
- Struttura divisionale? 5 livelli organizzativi: direzione generale, staff centrali -> cosa sono?
- Il sistema delle ricompense
- Sistema incentivante
- Convenienza economica ad istituire l'azienda? Piano economico. Piano di investimenti
- La localizzazione
- Concetto di dimensione minima e ottima
- Retribuzione fissa e variabile
- La valutazione delle risorse umane? Posizione, prestazione
- Processo di formazione?
- La dimensione dell'azienda?
- Società a responsabilità limitata?
Il capitale sociale è frazionato in quote
Il capitale sociale è frazionato in azioni
- Struttura divisionale? L'elemento principale "le divisioni"
- Cosa sono le divisioni?
- Aziende multi-prodotto che operano come se fosse una micro-impresa
- Squilibrio localizzativo

- Come viene definito il livello della prestazione? Da cosa dipende? 2 elementi: livello della professionalità e livello della motivazione
- Quali sono gli ostacoli interni che vanno a minare la prestazione di un singolo soggetto? Il mobbing, conflitti tra colleghi o informazione sbagliata
- Cos'è la task force? È una struttura temporanea creata per situazioni d'emergenza, una volta raggiunto l'obiettivo viene smantellata.
- Differenza tra equilibrio soggettivo e oggettivo

CAPITOLO 3

- Ciclo dei finanziamenti attinti al vincolo di proprietà?
- Configurazione del capitale? Capitale di istituzione. Capitale di funzionamento o capitale di liquidazione
- Configurazione del capitale? Capitale di costituzione, di funzionamento, economico.
- Il capitale economico quando viene valutato? In fase di vendita dell'impresa
- Ai fini del capitale economico cosa viene valutato? Il portafoglio clienti
- Il capitale di liquidazione si ha quando avviene la cessazione volontaria dell'azienda
- In fase di liquidazione tutti i beni vengono venduti (trasformati in denaro)
- Ciclo della produzione. Costi-ricavi, ricavi-costi
- Ciclo della produzione? Il prodotto viene immesso nel mercato di sbocco per essere venduto, definito ciclo costi-ricavi, l'altro ciclo è definito ricavi-costi cioè prima il conseguimento dei ricavi e poi il sostenimento dei costi
- Costi e ricavi -> come si determina un costo? Il costo è un valore che viene assegnato al fattore produttivo -> formula
Il costo è dato dalla quantità per il prezzo d'acquisto
- Costi e ricavi? Costi amministrativi. Costi dell'energia.
- Ciclo dei finanziamenti con vincolo del prestito. Il capitale di interesse viene remunerato attraverso tasse di interesse
- Il principio di economicità dell'azienda? Efficacia. Efficienza. Economicità.
- Passività (debiti che ha l'azienda) e con i mezzi monetari l'azienda ricopre i debiti
- Passività (debiti che ha l'azienda) e con i mezzi monetari l'azienda ricopre i debiti
- Concetto di massimizzazione del profitto
- Cosa remunera il profitto
- La funzione del profitto
- Quando l'azienda opera

CAPITOLO 4

- Livelli di pianificazione. 4 livelli: pianificazione strategica, pianificazione tattica, budgeting
- La strategia? Il vantaggio competitivo?
- La pianificazione 4 livelli: pianificazione strategica, pianificazione tattica, budgeting, valutazione, interventi corretti
- Concetto di strategia
- Analisi SWOT? Una delle componenti del piano strategico, essa rappresentata da un acronimo

- L'analisi SWOT
- Differenza tra strategia e tattica?

CAPITOLO 5

- Marketing mix? Il prodotto. Il prezzo. La promozione. Il punto vendita
- Prezzo -> facendo riferimento al marketing mix?
Agevolazioni: sconti stagionali. Pagamento: rateale. Il prezzo deve essere compreso tra un massimo e un minimo
- Gli obiettivi del marketing?
- Processo di selezione?
- Chi si occupa di gestire la domanda? Dagli operatori di marketing
- Gli stadi della domanda?
- Gli 8 stadi della domanda? Si divide in 3 blocchi
- Domanda eccessiva
- Ciclo di vita del prodotto? Le fasi? Introduzione. Sviluppo. Maturità. Declino
- Il punto vendita
- Impresa grossista e dettagliante
- Scala dei bisogni di Maslow
- Il grossista e il dettagliante (differenza)

CAPITOLO 7

- Responsabilità sociale dell'impresa
- Cosa sono gli stakeholders
- Gli stakeholders in senso ampio. Gruppi di interesse pubblico (la loro opinione è importante)
- Perché è importante l'opinione?
- Canale "distributivo"? canale diretto, indiretto corto, indiretto lungo
- Cosa si intende per globalizzazione economica? Le conseguenze?