



20 ORE

Dal 14 ottobre 2025
al 12 dicembre 2025

VALUTAZIONE D'AZIENDA

Strumenti e tecniche per la professione

La valutazione d'azienda rappresenta una competenza strategica per il Commercialista che intenda **affiancare l'impresa nei momenti chiave della vita aziendale**: operazioni straordinarie, pianificazione strategica, riorganizzazioni societarie o transazioni.

Attraverso lezioni teoriche, modelli operativi, case study e simulazioni, il partecipante sarà guidato nella **comprensione e applicazione delle principali tecniche valutative** – reddituali, finanziarie, patrimoniali e comparative – **con un focus specifico sul ruolo del consulente sia nella costruzione del deal che nel supporto post-closing**.

PROGRAMMA

SALUTI ISTITUZIONALI

Elbano de Nuccio, *Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili*

Annalisa Francese, *Presidente della Fondazione Nazionale di Formazione dei Commercialisti*

LEZIONE 1 (2 h)

LE COMPETENZE DISTINTIVE PER LA GESTIONE DI UN PROCESSO DI VALUTAZIONE: ACCOUNTING

Martedì 14 ottobre 2025 – ore 11-13

Competenze di accounting

- Riclassificazioni dei three statements: Conto Economico, Stato Patrimoniale e Rendiconto finanziario
- Ruolo degli standard setter (OIC, IAS/IFRS) nella convergenza tra contabilità e finanza
- Costruzione di modelli finanziari modeling three statement (ovvero che colleghino CE, SP e RF), come leva per minimizzare l'errore



LEZIONE 2 (2 h)

LE COMPETENZE DISTINTIVE PER LA GESTIONE DI UN PROCESSO DI VALUTAZIONE: STRATEGIA E FINANZA

Martedì 28 ottobre 2025 – ore 14-16

Competenze di strategia aziendale

- Analisi del modello di business
- Individuazione dei vantaggi competitivi e traduzione degli stessi nei cd. fondamentali d'azienda
- Costruzione della cd. equity story della azienda target
- Preparazione documentazione strategica di processo (e.g. teaser, infomemo)

Competenze di finanza

- Analisi e quantificazione del rischio
- Analisi previsionale e business planning
- Valutazione d'azienda
- Rapporto con gli istituti di credito

LEZIONE 3 (2 h)

GLI APPROCCI VALUTATIVI DI BASE: VALUTAZIONI REDDITUALI / FINANZIARIE E CHE ESPLICITANO LA CREAZIONE DI VALORE

Giovedì 6 novembre– ore 14-16

Valutazioni reddituali / finanziarie

- Definizione e ambito di applicazione (PIV)
- Il processo logico di applicazione
- Documentazione di base e verifiche preliminari
- Vantaggi e svantaggi del metodo reddituale / finanziario
- Casi ed esemplificazioni

Valutazioni che esplicitano la creazione del valore

- Definizione e ambito di applicazione (PIV)
- Il processo logico di applicazione
- Documentazione di base e verifiche preliminari
- Residual Income Method
- Vantaggi e svantaggi del Residual Income Model
- Casi ed esemplificazioni

LEZIONE 4 (2 h)

GLI APPROCCI VALUTATIVI DI BASE: VALUTAZIONI COMPARATIVE DI MERCATO

Giovedì 13 novembre– ore 11-13

Valutazioni comparative di mercato

- Definizione e ambito di applicazione (PIV)
- Il metodo dei multipli di borsa
- Il metodo della regressione o Value Map
- I multipli impliciti da analisi fondamentale



- I multipli da transazioni comparabili
- Casi ed esemplificazioni

LEZIONE 5 (4 h)

IL SUPPORTO DEL PROFESSIONISTA NELLA COSTRUZIONE DEL DEAL

Venerdì 21 novembre – ore 9-13

Le basi del deal: valore e struttura delle operazioni

- Configurazioni di valore delle operazioni di finanza straordinaria
- Operazioni per carta ed operazioni per cassa

Il ruolo del consulente

- Il ruolo del consulente nel deal: advisory sell side ed advisory buy side
- Il ruolo della valutazione. Case study (dimostrazione pratica del ruolo del professionista e della valutazione in un caso pratico)

LEZIONE 6 (4 h)

IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA POST CLOSING

Martedì 2 dicembre – ore 9-13

Mandati, valutazioni e punti critici

- Caratteristiche comuni dei mandati post closing
- L'architettura del processo valutativo e il concetto di "prudenza"
- Costo del capitale e sue determinanti
- Il ruolo, spesso abusato, di premi e sconti
- Sanity check della valutazione
- Case study (dimostrazione pratica del ruolo del professionista e della valutazione in un caso pratico)

LEZIONE 7 (4 h)

CASE STUDY

Venerdì 12 dicembre – ore 9-13

- Case study condiviso con l'aula prima della lezione e svolto in aula
- Q&A finali

DOCENTI

Leonardo Adessi

Docente a contratto Università L. Bocconi di Milano, Partner presso Nextalia SGR.

Nicola Agnoli

Dottore Commercialista, Componente dei Gruppi di lavoro dell'Organismo Italiano di Valutazione (OIV), Componente della Commissione Valutazioni d'azienda del CNDCEC, Dottore di ricerca in Economia dell'Intermediazione finanziaria Università di Udine



Alberto Ferrarini

Investment Director – NCO presso Nextalia SGR

Ilaria Morelli

M&A Vice President Rothschild & Co

Matteo Pozzoli

Professore associato Università di Napoli “Parthenope” e Ufficio legislativo CNDCEC

Antonio Salvi

Professore ordinario di Finanza aziendale - Università di Torino, Dottore Commercialista

Martino Zamboni

Dottore commercialista, Membro del Consiglio di gestione dell’Organismo Italiano di Valutazione (OIV), Componente della Commissione Valutazioni d’azienda del CNDCEC, Professore a contratto di Valutazione d’azienda Università di Verona

INFORMAZIONI

Iscrizioni

Il corso è riservato agli iscritti all’Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

www.fncformazione.it

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

Il corso è a numero chiuso.

È possibile iscriversi fino alla data del venerdì 10 ottobre 2025.

Quota: € 300 (esente IVA ai sensi dell’art. 10, comma 1, n. 20 del d.P.R. n. 633/72).

La quota comprende i materiali didattici forniti dai docenti.

Fruizione del corso

Il corso è erogato in diretta online su piattaforma Concerto (www.concerto.it). Per fruire delle singole lezioni, è necessario iscriversi anche in piattaforma dopo la conferma dell’acquisto.

- Collegarsi a <https://www.concerto.it/>
 - Effettuare l’accesso alla propria area personale cliccando sugli appositi pulsanti posti in alto a destra
 - Dal menu “Streaming CNDCEC” selezionare la voce “VALUTAZIONE D’AZIENDA”
 - Cliccare sull’evento di proprio interesse e procedere all’iscrizione alle lezioni su piattaforma Concerto
- (Attenzione: per partecipare a ogni lezione è necessario iscriversi a ciascuna di esse singolarmente.)
- L’evento verrà aggiunto al proprio account nella sezione “I miei Eventi Streaming CNDCEC”

Il giorno dell’evento (a partire da 30 minuti prima dell’inizio):

- Collegarsi a <https://www.concerto.it/>
- Effettuare l’accesso cliccando sugli appositi pulsanti posti in alto a destra



- Cliccare sul menu “Il mio account” (in alto a destra)
- Selezionare la voce “I miei Eventi Streaming CNDCEC”
- Cliccare sul titolo dell’evento per avviare la partecipazione

Le video lezioni saranno, altresì, disponibili sulla piattaforma per la visione on demand, a soli fini didattici, **senza riconoscimento dei crediti formativi**, entro 72 ore dalla data di erogazione e fino alla data del 28 febbraio 2026.

Crediti formativi

Il corso è accreditato ai fini della formazione professionale continua e consente di acquisire n. 20 crediti formativi.

Assistenza tecnica per la fruizione del corso

In caso di malfunzionamento tecnico o di mancato collegamento alla video lezione, durante le dirette, è necessario contattare la piattaforma per notificare il problema e richiedere assistenza tecnica:

<https://concerto.it/contattaci>

Informazioni

segreteriacorsi@fncformazione.it

AREA DI DELEGA CNDCEC
Antonio Repaci

AREA DI DELEGA FNC FORMAZIONE
Francesca Della Torre

FONDAZIONE NAZIONALE DI FORMAZIONE DEI COMMERCIALISTI ETS

Consiglio di Sorveglianza

Presidente CNDCEC

Elbano de Nuccio

Vicepresidente CNDCEC

Antonio Repaci

Segretario CNDCEC

Giovanna Greco

Tesoriere CNDCEC

Salvatore Regalbuto

Consiglio di Gestione

Presidente

Annalisa Francese

Vicepresidente

Fabio Aiello

Segretario

Fernando Caldiero

Tesoriere

Luigi Accordino

Consiglieri

Gerardina Castronuovo

Francesca Della Torre

Paola Garlaschelli

Massimiliano Lencioni

Gian Alberto Mangiante

Collegio dei Revisori

Rosario Giorgio Costa

Ettore Lacopo

Antonio Mele

Coordinatore Didattico

Giovanna Piccoli