



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](http://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](http://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](mailto: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 Regalbuta*

### **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*