

SYLLABUS

Finanza e Gestione delle Performance

1. INFORMAZIONI GENERALI

Insegnamento	Finanza e Gestione delle Performance
SSD	SECS-P/07 (Economia Aziendale)
Master di Appartenenza	Wellness Management
Prerequisiti	Nessuno

2. DESCRIZIONE DEL CORSO

Abstract

Il modulo fornisce gli strumenti economico-finanziari e gestionali indispensabili per capire come rendere sostenibile nel tempo un'impresa operante nel settore dell'hospitality e del wellness. Partendo dall'analisi dei principali modelli di business aziendali, il corso esplora le leve strategiche volte a massimizzare la redditività, analizzando i principi di Revenue Management, pricing dinamico e controllo di gestione. I partecipanti impareranno a leggere e redigere un Conto Economico (P&L), monitorare i flussi di cassa (Cash Flow) e costruire un business plan solido e strutturato. L'obiettivo è formare manager capaci di prendere decisioni strategiche guidate dai dati finanziari, garantendo efficienza operativa e sostenibilità.

Obiettivi formativi

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

- Valutare e selezionare il modello di business ideale (proprietà, gestione diretta, franchising) per la propria struttura.
- Applicare metriche di Revenue Management per l'ottimizzazione tariffaria e la massimizzazione del rendimento degli spazi.
- Analizzare e interpretare il Conto Economico (P&L) aziendale, monitorando la marginalità dei singoli reparti (F&B, Wellness, Camere).
- Pianificare e gestire i flussi di cassa (Cash Flow), garantendo la costante solvibilità aziendale nel breve e lungo periodo.
- Redigere un Business Plan completo per supportare richieste di finanziamento, valutare progetti di sviluppo o nuove aperture.
- Prendere decisioni strategiche d'investimento fondate su rigorose valutazioni di convenienza economica.

3. PROGRAMMA SOTTOMODULI

Sottomodulo	Descrizione	Docente
Modelli di Business e Leve Strategiche nel Wellness	Studio delle strutture societarie e operative del comparto Wellness (asset light, asset heavy, contratti di management) e l'impatto sul profilo di rischio e rendimento.	N. Guazzolini, W. Marabini, A. Minotti
Revenue Management e Metriche di Performance	Tecniche di ottimizzazione tariffaria, segmentazione dei clienti e monitoraggio di indicatori finanziari chiave (RevPAR, GOPPAR, RevPASH per la spa).	N. Guazzolini, W. Marabini, A. Minotti
Il Conto Economico (P&L) e il Controllo di Gestione	Struttura del conto economico secondo il sistema USALI (Uniform System of Accounts for the Lodging Industry), classificazione dei costi fissi e variabili.	N. Guazzolini, W. Marabini, A. Minotti
Gestione Finanziaria e Amministrativa	Panoramica sui processi di fatturazione, gestione della tesoreria, contratti di locazione commerciale e conformità fiscale d'impresa.	N. Guazzolini, W. Marabini, A. Minotti
Gestione dei Flussi di Cassa (Cash Flow Management)	Metodi di budgetizzazione e tracciamento della cassa per evitare crisi di liquidità e bilanciare in modo sano debiti commerciali e crediti.	N. Guazzolini, W. Marabini, A. Minotti
Il Business Plan come Strumento Decisionale Strategico	Costruzione guidata dei prospetti finanziari, stima degli investimenti iniziali (CapEx), piano operativo delle vendite (OpEx) e analisi del punto di pareggio (Break-even).	N. Guazzolini, W. Marabini, A. Minotti

4. CORPO DOCENTE

William Marabini

Chief Financial Officer presso Technogym

È responsabile della direzione finanziaria globale del Gruppo, con la supervisione della pianificazione finanziaria, del reporting e delle attività a supporto della crescita del business. Unisce rigore analitico e una profonda visione strategica per garantire la solidità economica e la sostenibilità dello sviluppo dell'azienda a livello mondiale.

Nicola Guazzolini

Marketing Intelligence and Business Consulting presso Technogym

Si occupa di analizzare i trend di mercato globali, di studiare il posizionamento dei competitor e i comportamenti di acquisto dei consumatori. Grazie al suo supporto analitico e strategico, fornisce informazioni chiave al top management per guidare le scelte commerciali e di marketing, ottimizzando i modelli di business all'interno del settore del wellness.

Alex Minotti

TBS Project Leader presso Technogym

Agisce come punto di riferimento operativo e PMO (Project Management Officer) per l'area Finance di Technogym. È responsabile del coordinamento e della governance dei progetti strategici del reparto, assicurando l'ottimizzazione dei processi e la corretta applicazione delle metodologie di lavoro. Grazie al suo ruolo di raccordo e a un approccio fortemente strutturato, garantisce l'allineamento dei team, la fluidità dei flussi operativi e il raggiungimento degli obiettivi aziendali nel rispetto dei tempi e degli standard stabiliti.

I contenuti del presente syllabus (inclusi sottomoduli, materie, docenti) hanno valore puramente indicativo e possono essere soggetti a modifiche o variazioni in qualsiasi momento ad esclusiva discrezione della Direzione, in base a esigenze didattiche o organizzative.