



Il mobility consultant

Obiettivo del percorso.

Il percorso ha come obiettivo quello di fornire la cassetta degli attrezzi per affrontare l'evoluzione del mercato dell'auto, che in questi anni sta affrontando un forte cambio di paradigma.

Tematiche trattate.

Il corso toccherà tutte quelle tematiche necessarie per evolvere dalla figura commerciale ad un ruolo consulenziale, ovvero rompere gli schemi del passato, ed introducendo nuove visioni di lavoro (l'evoluzione dell'auto, il mobility manager, la fiscalità).

Durata e struttura del corso.

Il corso ha una durata di 34 ore di formazione in teleformazione, con incontri bi-settimanali della durata di 2 ore ognuna a fine giornata (dalle 17;00 alle 19;00), per un totale di 17 incontri. Il corso avrà luogo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

MOBILITY CONSULTANT

- **Durata n. 30 minuti**
Apertura della nuova Edizione del corso di **Mobility Consultant**, “l’evoluzione della figura professionale”.

- **Introduzione: Iacopo Chelazzi** - Presidente di AMINA –

- **Durata n. 4 ore (n. 2 incontri da 2 ore cad.)**
Intervento sul cambiamento del ruolo del consulente nel mondo dell’auto, la rottura dal passato per prepararsi al futuro.

- **Docente: Matteo Tebaldi** – psicologo/formatore
 - IL MONDO CHE CAMBIA**
 - IL CLIENTE**
 - Emotività e persuasione
 - Aziende “Eccellenti”
 - L’importanza del Front End consulenziale
 - Conosci chi colpire?

 - IL CONSULENTE E IL VALORE**
 - Creazione del valore – sviluppo del valore – comunicazione del valore;
 - La Catena del Valore e la sua diffusione
 - Il vantaggio competitivo

Modulo I – Introduzione alla professione del Mobility Consultant

➤ **Durata n. 2 ore**

➤ **Relatore: dott. Teofilatto** - responsabile dell'area fisco di **ANIASA**

- La situazione nel nostro paese del noleggio a lungo termine ed i servizi connessi;
- l'offerta e situazione attuale del mercato italiano, e sue prospettive di crescita nei diversi segmenti di mercato:
 - Privati,
 - Professionisti,
 - Partite Iva,
 - Piccole e medie imprese e Grandi aziende.

➤ **Durata n. 2 ore**

La figura del mobility consultant e le evoluzioni del mercato dei servizi dell'auto, la necessità di evolvere la figura del consulente partendo dalle basi del passato.

➤ **Relatore:** Vincenzo Conte – direttore responsabile di Auto Aziendali magazine

- car policy e gli elementi per la creazione;
- l'elaborazione della car list;
- politiche aziendali di mobilità;
- la gestione del parco auto;
- servizi accessori per la gestione del parco auto (noleggio a breve, fuel card, telematica, ecc.)

Modulo II- Area amministrativa fiscale

➤ **Durata n. ore 8 dott. Matteo Schiavi – CFO Panini Durini**

Il modulo prevede una parte legata agli aggiornamenti sulla fiscalità dell'auto, e un modulo di supporto del consulente sulla lettura semplificata dei dati di bilancio. Si prevedono 4 ore di formazione per modulo.

➤ **Docente: dott. Matteo Schiavi – docente esperto di fisco e tributi**

➤ **La fiscalità dell'auto e gli aggiornamenti a riguardo;**

- Novità fiscali dell'anno e previsioni per il futuro;
- Auto aziendali aspetti fiscali relativi a:
 - acquisizione
 - noleggio
 - concessione in uso:
 - agli Amministratori,
 - ai soci
 - ai lavoratori dipendenti;
 - cessione
- Auto utilizzate nell'ambito di una attività professionale
- Auto utilizzate da persone fisiche non imprenditori o professionisti
- Nuovi incentivi riservati alle auto meno inquinanti

➤ **Lettura del bilancio per non Finance**

- La funzione informativa del bilancio d'esercizio (introduzione)
- La struttura della versione ordinaria del bilancio e quella riservata alle società di più ridotte dimensioni e alle micro-imprese
- Gli operatori economici non obbligati alla redazione del bilancio civilistico
- La situazione patrimoniale e finanziaria dell'impresa e la sua analisi
- L'utilizzo di appositi indicatori e margini
 - Il cash flow operativo e la funzione del rendiconto finanziario
 - La verifica della sostenibilità dei debiti finanziari dell'impresa;
 - L'analisi di solvibilità dell'azienda e gli indicatori da utilizzare
- L'importanza del Debt Service Cover Ratio;
- L'espressione di un parere finale;

Modulo III Area Tecnica: innovazione tecnologica

➤ **Durata n. ore 4**

Le nuove tecnologie e i sistemi a supporto delle soluzioni di mobilità del Mobility Consultant Le diverse visioni dei player di settore.

➤ **Docente: dott. Piero Evangelisti - Giornalista**

- Il trend della mobilità: case histories sul momento di transizione.
 - Una sfida per aziende e fleet manager: TCO e sensibilità ambientale;
 - Panoramica sul mercato: l'offerta crescente di auto green.
 - Diesel, benzina e carburanti alternativi (CNG e LNG) continuano ad essere sviluppati;
 - L'utopia dell'idrogeno per le fuel cell.

- Mobilità sostenibile: how to? Diversi gradi di Eletttrizzazione VANTAGGI E SVANTAGGI
 - Mild-hybrid
 - Full-hybrid
 - Hybrid plug-in
 - Full-electric

- Le reti di distribuzione e l'autonomia delle auto
 - Le batterie: nessuna rivoluzione in vista.
 - Il "peso" dell'energia.
 - Le reti di ricarica pubbliche e i point of recharge privati.
 - Tempi e diversi sistemi di ricarica.
 - I fornitori di energia. Costi variabili perché manca una disciplina specifica per il prezzo del kWh per autotrazione come avviene per metano e Gpl.

- Lo stile di guida

La scelta di un powertrain elettrificato incide profondamente sullo stile di guida, in misura crescente da mild-hybrid a full-electric

- Panoramica sull'offerta
 - Il Caso Toyota (Prius).
 - Il caso Nissan (Leaf).
 - Costruttori generalisti.
 - Case premium.
 - MHEV come equipaggiamento standard dei veicoli alimentati da propulsori endotermici.
 - 2021: l'anno chiave per la svolta "elettrica".

- **Durata n. ore 6**
La figura del Mobility Manager quanto tale figura potrà modificare il parco auto aziendale, e dei suoi collaboratori.

- **Docente: dott. Dario Bongiovanni – titolare di T&E Consultant Sas**
 - La figura del Mobility Manager; - chi è, prospettive ed integrazione con altri ruoli già esistenti
 - La definizione dell'as-is (se e come un'azienda ha il presidio degli spostamenti)
 - Il PSCL e principi di elaborazione del documento;
 - principi dei processi gestionali per l'organizzazione di viaggi e trasferte aziendali prendendo in esame più modalità (auto short/long term, aereo, bike/car sharing, treno, combinazioni volte alla CSR ecc.);
 - i principi per la creazione dei capitolati per selezionare e scegliere i fornitori dei servizi di mobilità;
 - definire un sistema di monitoraggio degli spostamenti in auto dei dipendenti, evidenziando e riducendo il numero di automobili con un solo occupante;
 - la "corporate social responsibility"- indicazioni generali
 - conoscenza dei temi legati alla mobilità integrata e sostenibile, di green policy e impatto ambientale;

Modulo IV - Area di competenza trasversale

- **Durata n. ore 8**
- **Docente: Matteo Tebaldi – psicologo/formatore**
- **La teoria del Valore e la difesa del prezzo**
 - Come i mutamenti di mercato si riflettono sul cliente finale in ottica Customer Experience;
 - i meccanismi di creazione di valore per il cliente;
 - quali differenze ed affinità esistono tra le nuove visioni altamente competitive ed i tradizionali modelli di consulenza.
- **Tecniche di negoziazione**
 - Comprendere le diversità inter-relazionali (approccio Costruttivista)
 - Conoscere le tecniche di negoziazione
 - Formulare, per diversi contesti di azione, strategie e tattiche negoziali funzionali alla gestione di eventuali stalli nelle trattative
- **LE MAPPE MENTALI**
 - Origini delle posizioni divergenti
 - Principali bias percettivi e di giudizio
 - Effetto Rosenthal e l'euristica della disponibilità
 - Empatia, antipatia e simpatia
- **NEGOZIARE**
 - Cosa voglio ottenere?
 - Negoziazione assertiva
 - Fasi della negoziazione
- **TECNICHE PRATICHE**
 - Gestire gli interlocutori difficili
 - La particolarità della negoziazione telefonica
 - Superare le difese
 - Gestire le obiezioni
 - Gestire il conflitto