



Per affrontare nuove sfide e
garantire la continuità della struttura occorre

PIANIFICARE E INTEGRARE TRE COMPONENTI: EFFICIENZA, ORGANIZZAZIONE E CRESCITA

C O N S U L E N Z A

Valore Studio

Consulenza Valore Studio SRL
Strada 6 Palazzo N/2 -
20089 Rozzano (MI)
Tel. 02/8359041
info@consulenzavalorestudio.it

RIPROGETTARE LO STUDIO PER RECUPERARE SNELLEZZA ORGANIZZATIVA *Modelli di efficienza a confronto*

martedì 22 settembre 2020

dalle ore 15.00 alle ore 18.00

COME IMPOSTARE UN BUDGET DI CRESCITA COMMERCIALE *Declinare le proprie competenze in proposte a valore aggiunto*

giovedì 1 ottobre 2020

dalle ore 15.00 alle ore 18.00

Gli incontri sono gratuiti, è obbligatoria l'iscrizione da effettuarsi esclusivamente on line sul portale della [Formazione Professionale Continua Unificata](#)

- Le componenti e i fattori critici di successo da valutare in modo integrato
 - ✓ commerciali
 - ✓ organizzativi
 - ✓ economici
- Ottimizzare gli assetti organizzativi dello Studio
 - ✓ Calcolo del **tasso di saturazione** operativa
 - ✓ Definizione dei carichi di lavoro e **programmazione delle attività**
 - ✓ I possibili riflessi organizzativi della digitalizzazione
 - ✓ Le difficoltà nella gestione degli **Studi Associati**
- Quantificare e pianificare il **recupero economico** e il budget di crescita derivante dall'attivazione di **nuove competenze/servizi**: da un controllo ex-post ad un controllo ex-ante
- Abbattere la «**comfort zone**»: la distribuzione di obiettivi e di responsabilità operative
- Calcolare correttamente **preventivi e forfait**
- Esempi di modelli organizzativi e casi pratici di Studi di diverse dimensioni e caratteristiche
- Come passare da una strategia «*pull*» ad una «*push*»: **l'approccio commerciale** come metodo scientifico
- **L'analisi delle esigenze percepite** dal mercato come base per lo sviluppo di nuove competenze e aree d'attività che siano coerenti con la domanda
- **Customer care**: rafforzamento del rapporto di fiducia e di business partnership con il cliente come punto di partenza per l'ampliamento delle competenze dello Studio
- Sviluppo dello Studio e **ricerca di nuovi clienti**: la mappatura del mercato e le azioni da intraprendere
- Come impostare il processo di comunicazione nei confronti dei clienti e del mercato sul concetto del valore aggiunto e sulla **valorizzazione del beneficio** percepito
- Come supportare i clienti nell'ambito dello sviluppo commerciale per l'azienda
- Esempi di iniziative di natura commerciale sviluppate dagli Studi professionali

Relatori: **Dott. Giorgio Miurin, Dott. Jacopo Miurin, Dott.ssa Ilaria Cattaneo**

Analisti, consulenti ed esperti in organizzazione, sistemi di controllo e sviluppo commerciale per Studi professionali e aziende



Eventi validi ai fini della Formazione Professionale Continua per gli Iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (n. 3 crediti per evento)

Segreteria Organizzativa

Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna
P.zza De' Calderini, 2/2 - 40124 Bologna - Tel. 051/220392 - Fax. 051/238204
info@fondazione dottcomm-bo.it - www.fondazione dottcomm-bo.it