

LA COMUNICAZIONE DIGITALE E PROFESSIONE

33 Minuti per parlare di

27 ottobre 2022
24 novembre 2022
15 dicembre 2022
(dalle ore 12.00 alle ore 12.33)



Evento valido ai fini della Formazione Professionale Continua per gli Iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (n. 1 crediti a webinar)

Introduzione al percorso formativo:

Negli ultimi anni, e in particolare dopo il 2020 con la pandemia, anche per gli studi professionali, le attività di marketing sono sempre più necessarie. In particolare, la comunicazione digitale è diventata la leva strategica per sviluppare business verso i clienti già acquisiti e potenziali, per gestire il networking tra professionisti e per incrementare la reputazione e l'autorevolezza dello studio. Il Ciclo 33 è articolato in brevi webinar da 33 minuti che affrontano organicamente il tema della presenza online, prendendo in esame gli strumenti e le modalità con cui operare in rete, dalla gestione dei cookie per un sito web efficace, all'utilizzo strategico di newsletter e social.

Relatore: dott. Andrea Stella

Relatore: dott. Fabrizio Fabbri

Gli incontri sono gratuiti, è obbligatoria la prenotazione sul [portale della Formazione Professionale Continua](#)

giovedì 27 ottobre 2022
(dalle ore 12:00 alle ore 12:33)

ALLA SCOPERTA DI LINKEDIN: TUTTO QUELLO CHE SI PUÒ FARE SUL SOCIAL MEDIA PER ECCELLENZA DEI PROFESSIONISTI.

LinkedIn è uno dei social network più diffusi al mondo e in Italia conta oltre 14 milioni di iscritti. È una piattaforma professionale, la proprietà è di Microsoft, e la sua finalità è di facilitare le interconnessioni tra individui e aziende in ambito business. Negli anni ha avuto un'evoluzione sostanziale, specializzandosi come una piattaforma per la ricerca di collaboratori, ma soprattutto connotandosi come una vera e propria piazza virtuale dove i professionisti possono far crescere i propri contatti, trovare formazione e nuovi clienti. Viene utilizzato dalle aziende anche come strumento di Social Media Marketing B2B.

giovedì 24 novembre 2022
(dalle ore 12:00 alle ore 12:33)

TELEGRAM E WHATSAPP, COME I SISTEMI DI MESSAGGISTICA PIÙ EVOLUTI PERMETTONO UNA COMUNICAZIONE COSTANTE CON I CLIENTI.

I messaggi funzionano perché sono semplici, informali e rapidi. Ormai da tempo le chat si sono sostituite quasi del tutto agli SMS tradizionali perché hanno più funzionalità, sono molto diffuse e convengono, visto che spesso i messaggi non sono nemmeno più inclusi nei piani tariffari degli operatori mobili mentre internet sì. Molti business se ne sono resi conto e hanno cominciato a usare le chat come canale di comunicazione con i propri clienti, in particolare WhatsApp e Telegram. Le opportunità fornite dall'uso professionale dei sistemi di messaggistica consentono agli studi professionali di migliorare non solo la comunicazione con i propri clienti, ma anche l'efficienza e addirittura sviluppare nuovi servizi.

giovedì 15 dicembre 2022
(dalle ore 12:00 alle ore 12:33)

LA COMUNICAZIONE DIRETTA PER FIDELIZZARE I CLIENTI ATTUALI E CONQUISTARE NUOVI CLIENTI. I SISTEMI DI NEWSLETTERING.

Tutti riceviamo newsletter, alle volte percependo come un fastidio, altre come interessanti spunti per fare acquisti o informarci. Se i giganti del web scelgono ancora le newsletter come metodo privilegiato di comunicazione con i propri clienti, è perché sono, dati alla mano, uno degli strumenti digitali in assoluto più efficaci per generare traffico e interesse. I sistemi di newsletter sono economici, veloci e semplici da usare. Per professionisti e studi professionali possono essere uno strumento fondamentale per capire gli interessi dei loro clienti e per la comunicazione su misura.

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 dott comm-bo.it - www.fondazione dott comm-bo.it