



ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

**Come strutturare un processo
di acquisizione clienti efficace
Il metodo per generare nuove
opportunità in modo stabile,
professionale e misurabile**

Monza, sale convegni di via Lario
24 febbraio, 14.30 - 17.30

3 crediti speciali per Commercialisti



L'Ordine e la Fondazione dei Commercialisti di Monza e Brianza sono lieti di comunicare che è ora possibile iscriversi al convegno

**Come strutturare un processo
di acquisizione clienti efficace
Il metodo per generare nuove opportunità
in modo stabile, professionale e misurabile**

in collaborazione con



che si terrà il **24 febbraio** p.v. **dalle 14.30 alle 17.30** esclusivamente **in presenza presso le sale convegni** della Fondazione Commercialisti MB in via Lario 15 a Monza.

Presentazione del corso:

Il modo di acquisire clienti è profondamente cambiato nel tempo: oggi affidarsi esclusivamente al passaparola non è più sufficiente. Serve un sistema strutturato, capace di generare nuove opportunità in modo continuativo, prevedibile e misurabile.

In questo incontro vedremo come costruire un processo efficace di visibilità e acquisizione contatti, in grado di attrarre clienti realmente qualificati e di trasformare la presenza online in un vero e proprio canale di sviluppo per lo studio.

Scopriremo come individuare i contenuti più adatti, impostare azioni di comunicazione orientate ai risultati e applicare strategie concrete e sostenibili, senza dover "fare il venditore", ma valorizzando competenza e autorevolezza.

Interviene:

Chiara Alovisi - Consulente in Sviluppo Commerciale e Marketing per Studi Professionali. Specializzata in strategie di crescita e comunicazione per un efficace approccio all'acquisizione e gestione dei clienti. Relatrice per convegni accreditati presso gli ordini professionali ed enti formativi.