



MONZA  
E BRIANZA  
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.**