

# La Gestione del Cliente:

*preventivi, sconti e  
richieste extra*

**ACCREDITATO ODCEC**  
*n. 2 Crediti Formativi | Mat.*  
*B.2.3*

*Parleremo di*

In questo corso  
mostriamo come  
definire budget di tempi  
per i clienti, che ci  
permetteranno di  
evitare i clienti  
sottocosto, gestire  
meglio le richieste di  
sconto e valorizzare  
correttamente gli extra.

**17 marzo 2026**  
dalle 14:00 alle 16:00



**Lorenzo Barbieri**

Consulente Strategico per Studi  
Professionali e Aziende.  
Specializzato nella pianificazione  
di percorsi di crescita e  
miglioramento per garantire agli  
studi professionali aumento di  
margini e clienti.