



ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

**Come smettere di essere
una delle tante opzioni
Le competenze che permettono
al professionista
di costruire un'identità riconoscibile,
comunicare il proprio valore e
diventare la scelta naturale del cliente
con Paola Marras
Monza, sale riunioni di via Lario
lunedì 19 ottobre, 14.30 - 18.30
4 crediti speciali per Commercialisti**



L'Ordine e la Fondazione dei Commercialisti di Monza e Brianza sono lieti di comunicare che è possibile iscriversi all'evento

**Come smettere di essere
una delle tante opzioni
Le competenze che permettono al professionista
di costruire un'identità riconoscibile, comunicare il proprio
valore e diventare la scelta naturale del cliente
con Paola Marras**

in collaborazione con



che si terrà il **19 ottobre** p.v. dalle **14.30** alle **18.30** in **presenza presso le sale riunioni della Fondazione, in via Lario 15 a Monza.**

Essere competenti è fondamentale. Ma non sempre è sufficiente per essere riconosciuti e scelti. ICONA | PERCEZIONE è un percorso di formazione esperienziale dedicato a Commercialisti e professionisti, pensato per lavorare sulla distanza che può esistere tra valore reale e valore percepito. Un percorso per mettere a fuoco ciò che rende riconoscibile il professionista, comprendere come viene percepito, costruire un posizionamento più chiaro e imparare a rendere comprensibile il valore delle proprie competenze.

I 5 PUNTI CHIAVE:

IDENTITÀ Per cosa voglio essere riconosciuto?

Individuare competenze, esperienza, metodo e caratteristiche che costruiscono un'identità professionale distintiva.

PERCEZIONE Gli altri vedono ciò che penso di comunicare?

Comprendere come si forma il valore percepito e riconoscere la distanza tra ciò che siamo e ciò che gli altri vedono.

POSIZIONAMENTO Perché proprio me? Costruire uno spazio professionale riconoscibile e una ragione concreta per essere preferiti rispetto alle alternative.

VALORE So rendere comprensibile ciò che valgo?

Tradurre competenze e servizi nel beneficio e nel valore che generano per il cliente.

SCELTA Come divento il professionista a cui pensare?

Costruire fiducia, coerenza e riconoscibilità per diventare una scelta naturale nel momento del bisogno.

ICONA LAB | METTERSI IN GIOCO

ICONA non è una lezione da ascoltare, ma un percorso nel quale osservarsi, confrontarsi e sperimentare. Contenuti e attività pratiche accompagnano ogni partecipante a trasformare la consapevolezza in strumenti applicabili alla propria realtà professionale.

LO SPECCHIO ICONA Come mi vedo, come mi vedono, come vorrei essere visto.

LE TRE PAROLE Per cosa voglio essere ricordato?

LA SEDIA VUOTA Cinque professionisti competenti: perché il cliente dovrebbe scegliere me?

IL TRADUTTORE DI VALORE Dal "cosa faccio" al "valore che genero".

LA MAPPA ICONA Identità → Percezione → Posizionamento → Valore → Scelta.

L'OBIETTIVO

Uscire dal percorso con una maggiore consapevolezza della propria identità professionale e una prima Mappa ICONA personale, dalla quale partire per rafforzare riconoscibilità, comunicazione e posizionamento.

La domanda alla fine sarà la stessa dell'inizio: "Perché un cliente dovrebbe scegliere proprio me?"

Quello che cambierà sarà la risposta.

Destinatari: Commercialisti e altri professionisti

Interviene:

Paola Marras - Comunicatrice, consulente strategica, formatrice in Intelligenza Emotiva e benessere professionale. Specializzata nella gestione delle dinamiche relazionali e dei processi di comunicazione evoluta. Certificata Pnl - certificazione Society of NLP - R. Brandler - Certificazione NLP Intelligenza Emotiva - Coach NLP Coaching Practitioner and Master

ICONA

EXECUTIVE SERIES

PERCORSI FORMATIVI
PER IL PROFESSIONISTA CONTEMPORANEO

PERCEZIONE RELAZIONE LEADERSHIP INFLUENZA REPUTAZIONE

COMPETENZE OGGI.
PIÙ VALORE DOMANI.

01 ICONA PERCEZIONE

Come smettere di essere una delle tante opzioni.

Costruisci un'identità riconoscibile,
comunica il tuo valore e diventa la scelta
naturale del cliente.

Essere competenti non basta. In un mercato di professionisti
preparati, la differenza la fa la capacità di rendere visibile
e comprensibile ciò che ti distingue e il valore che generi.
Un percorso pratico per passare dalla competenza riconosciuta
alla preferenza.

IL PERCORSO

01

IDENTITÀ

Chi sei, cosa ti distingue
e per cosa vuoi essere
riconosciuto.

02

PERCEZIONE

Come gli altri ti vedono
e come colmare il gap
tra valore reale
e valore percepito.

03

POSIZIONAMENTO

Uno spazio professionale
riconoscibile e non
intercambiabile.

04

VALORE

Trasformare competenze
e servizi in una proposta
chiara e rilevante
per il cliente.

05

SCELTA

Costruire fiducia,
autorevolezza
e continuità per diventare
la prima opzione.



PERCORSO DI FORMAZIONE ESPERIENZIALE
RISERVATO AI COMMERCIALISTI E PROFESSIONISTI

Metodologia pratica
Esercitazioni | Confronto | Materiali operativi



PAOLA MARRAS

Fondatrice di Niklas Events
Comunicatrice • Formatrice • Strategist
Ideatrice del progetto ICONA

“ In un mercato di professionisti
competenti, il vero vantaggio
competitivo è diventare
la scelta naturale del cliente. ”

ICONA
EXECUTIVE SERIES

Un ciclo di percorsi formativi dedicati alle competenze che
rafforzano la posizione, ampliano le opportunità e generano valore
per il professionista contemporaneo.

● PERCEZIONE
○ RELAZIONE
○ LEADERSHIP
○ INFLUENZA
○ REPUTAZIONE

ICONA | Un progetto Niklas Events S.r.l. - Monza | Tutti i diritti riservati

Fondazione dei commercialisti di Monza e Brianza
via Lario 15, 20900 Monza (MB), tel. +39 039 2141047, fax +39 039 736436