ASCOLI PICENO

24/02/2020

c/o
Casale Hotel Centro Congressi
Colli del Tronto AP

Segreteria Organizzativa
339 2895 856 - 085 8964 268

La gestione dello Studio Professionale è diventata difficile perché è cambiata la catena della fiducia, e l'offerta è aumentata notevolmente.
Non si può far finta di niente, il processo di vendita, approccio e gestione del cliente è completamente cambiato. Continuare con le stesse modalità di qualche anno fa, corrisponderebbe all'ingresso in una grave crisi.
Questo corso vuole aggiornare le competenze di marketing strategico e commerciali del Commercialista e dell'Esperto Contabile e consegnargli nuovi strumenti per avere successo in un mondo che continua a cambiare. Il corso è strutturato in modo esperienziale, con nozioni a cui seguono molte esercitazioni concrete con progetti da sviluppare.
Alla fine del corso gli strumenti presentati e le nuove esperienze sono già state acquisite e si è pronti ad applicarle.

NUOVI TOOLS

- Creazione del Database Marketing
- Misurazione del Potenziale di Sviluppo Cliente
- Segmentare i clienti sulla base del Valore
- Rating cliente per Valore
- Presentazioni con Storytelling efficace
- Canvas – conoscere motivazioni e obiettivi del cliente
- Il web per lo sviluppo degli affari - Utilizzo dei social
- 74 slides come memo

DURATA DEL CORSO 8 ORE DI CUI
5 DI LABORATORIO – 3 ESPOSIZIONE

Segreteria Organizzativa
info@actionconsult.it
Tel. 339 2895 856

PER LO SVILUPPO DELLO STUDIO
DEL COMMERCIALISTA

Action CONSULT BUSINESS STRATEGY

GESTIONE E SVILUPPO CLIENTI PROFITTEVOLI

Marketing e Web per la crescita
dello Studio del Commercialista
e soddisfazione della clientela

24/02/2020 ore 9:00 – 18:00

Corso accreditato
da Odcec Ascoli Piceno

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Ascoli Piceno