



MONZA
E BRIANZA

ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing con Bernardo Bertoldi

Evento in presenza in sala convegni
mercoledì 25 maggio
14.30 – 17.30

3 crediti speciali per Commercialisti



FONDAZIONE
DEI COMMERCIALISTI
DI MONZA E BRIANZA

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

Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing

che si terrà mercoledì 25 maggio dalle 14.30 alle 17.30 presso le sale convegni di via Lario 15 a Monza.

in collaborazione con



Presentazione:

Per gestire al meglio un'organizzazione come lo studio professionale è necessario saper sviluppare con efficienza i tre elementi chiave: i clienti, il gruppo di professionisti e i servizi offerti.

Il successo per uno studio professionale è avere contemporaneamente clienti fedeli, servizi eccellenti e professionisti soddisfatti. Per ottenere questo risultato occorre avere organizzazione e processi gestionali sofisticati.

Il programma "Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing" è stato pensato per fornire a soci e professionisti degli studi spunti, strumenti e approcci per un efficace posizionamento sul mercato con una maggiore attenzione e focalizzazione sulle esigenze del cliente.

In particolare il percorso accompagnerà i professionisti nell'acquisizione di nuovi approcci e tecniche per sviluppare la propria base clienti e a ottimizzare il valore di ciascun cliente. Il programma è strutturato in due parti: la prima sul contesto competitivo e i trend in atto nel settore, la seconda su come definire il posizionamento strategico dello studio e l'attività focalizzata a massimizzare il valore dei clienti attuali e ad acquisire clienti nuovi.

Durante l'evento, che si terrà in presenza, saranno condivisi con i partecipanti esempi concreti, strumenti di lavoro e casi pratici utili a realizzare fin dal giorno dopo l'approccio nella propria realtà; inoltre sarà facilitata la condivisione e il confronto con gli altri professionisti presenti.

Programma dell'incontro:

Contesto competitivo e strategia in atto

- Il contesto competitivo di riferimento, i trend e le principali sfide
- Gli elementi chiave di un'organizzazione professionale: la piramide organizzativa, i driver della profittabilità, il bilanciamento tra servizi, professionisti e clienti, il ciclo di vita degli studi
- I diversi modelli di business dell'organizzazione professionale

Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing

Marketing e conoscenza dei propri clienti

- Il processo di marketing in un'organizzazione professionale
- Come ascoltare il cliente
- Vendere ai clienti esistenti
- Vendere ai nuovi clienti
- Come i clienti scelgono
- Come impostare un programma di marketing

Approccio commerciale e posizionamento strategico

- Come organizzare lo studio intorno al cliente (Client Centered Strategy)
- Come segmentare la clientela
- Come definire strategia di vendita e posizionamento

Conclusioni

Intervengono:

Bernardo Bertoldi

Dottore Commercialista. Docente presso il Dipartimento di Management dell'Università di Torino, presso ESCP-Europe e presso la LUISS (Marketing, Family Business Strategy e Competitive Analysis). Membro del CIFE - Cambridge Institute for Family Enterprises fondato dal prof. John Davis dell'Harvard Business School. Editorialista de IISole24Ore per cui tiene la rubrica familyandtrends. È uno dei soci fondatori di 3H Partners

Roberta Delmastro

3H Partners Consulting

Olindo Giamberardini

Sistemi S.p.A.

Fondazione dei commercialisti di Monza e Brianza

via Lario 15, 20900 Monza (MB), tel. +39 039 2141047, fax +39 039 736436