

Strategia, tecniche e strumenti per attrarre potenziali clienti in linea con la proposta di studio

INFO

3 OTTOBRE 2022 | ORE 15:00 - 17:00

WEBINAR LIVE GRATUITO

ISCRIZIONE

PER ISCRIVERSI ALL'EVENTO:

CLICCARE QUI e completare il modulo di registrazione. Riceverete una mail di conferma e, nelle ore precedenti al webinar, vi verrà inviato il vostro personale link di accesso. Per partecipare non è necessario scaricare alcun programma, sarà sufficiente cliccare sul link fornito via mail.

CREDITI

MATERIE E CREDITI

Ai Commercialisti si riconoscono n. 2 Crediti Formativi validi ai fini della Formazione Continua Obbligatoria. Mat. B.2.5

PROGRAMMA

PARLEREMO DI:

1. Come analizzare il mercato per comprendere la specializzazione migliore per ciascuno studio;
2. Le fasi della tua strategia di studio
3. Come impostare una strategia vincente per attrarre potenziali clienti in linea con la proposta di studio;
4. Tecniche per raggiungere il cliente in modo efficace e redditizio;
5. Come individuare e targettizzare il problema percepito dal cliente con tecniche di marketing;
6. Indicazioni riguardo a strumenti e piattaforme: dove divulgare i servizi di studio? Meglio online oppure offline?

DOCENTE

DOCENTE ANDREA MARTELLI

Consulente BDM esperto in sviluppo commerciale e marketing, co-autore del libro "Lo Studio nell'era digitale" in collaborazione con Ratio Centro Studi Castelli e docente per eventi accreditati presso gli Ordini Professionali.

