

FAR CRESCERE LO STUDIO FOCALIZZANDOSI SUI CLIENTI E SUL MARKETING

INVITO AL CONVEGNO

BOLOGNA
Martedì 4 aprile 2023
(Orario 15:00-18:00)

Evento gratuito,
organizzato da



PRESENTAZIONE

Per gestire al meglio un'organizzazione 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, verranno condivisi con i partecipanti esempi concreti, strumenti di lavoro e casi pratici utili a realizzare in modo pratico sin dal giorno dopo l'approccio nella propria realtà, inoltre sarà facilitata la condivisione e il confronto con gli altri professionisti presenti.

Partner dell'evento



BOLOGNA

INFORMAZIONI

L'evento è gratuito e ha la durata di **3 ore**. La frequentazione consente ai partecipanti di maturare **1 CFP a fronte di ogni ora di partecipazione, fino a un massimo di 3 CFP**.

LUOGO DEL CONVEGNO

Sala conferenze Marco Biagi
Piazza de' Calderini 2/2 - 40124 Bologna

PROGRAMMA

15.00 **Saluti e apertura lavori**

a cura della Fondazione DCEC di Bologna

15.15 **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

Focalizzazione sui clienti e sul marketing: esempi pratici

18.00 **Conclusioni**

Relatori

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 Il Sole 24 Ore 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.

ISCRIZIONI

A questo [link >>](#)