

Come trovare clienti se sei un professionista

ACCREDITATO ODCEC

n. 2 Crediti Formativi | Mat. B.2.3

Parleremo di

- Dal passaparola al marketing: cosa cambia davvero per lo studio professionale?
- I costi legati al marketing: come gestirli e ottimizzarlo
- Come costruire una Strategia per lo studio professionale
- Dalla teoria alla pratica: consigli pratici per applicare la tua strategia di marketing
- I 6 step fondamentali per la vendita di un servizio
- Caso studio: i risultati (in numeri)

5 settembre 2024

dalle 15:00 alle 17:00



Massimo Pezzini

Dottore Commercialista e Revisore Contabile. Consulente in Sviluppo Commerciale e Marketing per Studi Professionali. Specializzato in Marketing Strategico per la creazione di strategie di crescita. Autore di pubblicazioni e relatore in convegni, seminari e corsi di formazione su temi organizzativi ed evolutivi degli Studi professionali.



[CLICCARE QUI PER ISCRIVERSI](#)