



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
Verona



PRESENTANO

***Il mondo cambia,
cambia il commercialista!***

***NUOVI MODELLI DI
BUSINESS E ORGANIZZATIVI,
E STRUMENTI***

***PER IL (RI)POSIZIONAMENTO, LA CRESCITA
E IL RICAMBIO GENERAZIONALE
NELLO STUDIO PROFESSIONALE***

Programma

Il riposizionamento dello Studio

I fattori determinanti

L'organizzazione dello Studio

**Nuovi modelli GIURIDICI E ORGANIZZATIVI
per la crescita e il ricambio generazionale**

Strumenti

Tecnologia evoluta, fatturazione elettronica e B2B

Intervengono

Gianfranco Barbieri

Presidente ACEF
Partner di Barbieri & Associati
Dottori Commercialisti, Bologna



Alessandra Damiani

Managing Partner di Barbieri & Associati
Dottori Commercialisti, Bologna



Lorenzo Colloreta

Esperto di strumenti tecnologici evoluti



Si ringraziano



Il riposizionamento dello Studio

I fattori determinanti

**(RI)Posizionamento, crescita, integrazione,
ricambio generazionale: studi professionali
legali-commerciali,
del lavoro e della consulenza di direzione**

**Il Mondo cambia, cambia il commercialista:
Idee, Strategie e Azioni per oggi e per il
domani**

Il (Ri)posizionamento

Studi che offrono prestazioni professionali legali-commerciali, intendono convergere verso una nuova diversa struttura, con baricentro anche virtuale-cloud, aperta alla crescita tramite recruiting, adesioni, acquisizioni e la partecipazione di soci di capitale e tecnici, capace di affrontare problematiche complesse nei mercati nazionali e internazionali e precedere, intercettare, interpretare e accendere la domanda delle imprese di servizi professionali a valore aggiunto.

Scopo e obiettivo

Ascoltare e indagare il mercato per individuare **precedere e intercettare** con tempestività **i bisogni delle imprese** e offrire loro servizi professionali legali-commerciali integrati, **avvalendosi delle diverse competenze e esperienze interne** dei soci e di **diverse collaborazioni esterne** qualificate, accreditate dalla struttura, **mediante** la costruzione di volta in volta di idonei **gruppi di lavoro**.

Centri d'attenzione e aree d'azione

- Il **Modello giuridico** comune, tendenziale, transitorio e **convergente finale**, e
- la **Governance dinamica** del Gruppo / Società
 - Le decisioni:
 - delle linee strategiche di **avvio e di sviluppo** della struttura e d'investimento
 - di **entrata e uscita** di soci
 - **L'acquisizione** degli incarichi
 - L'attribuzione e distribuzione degli **incarichi**
 - La determinazione dei **compensi** e la destinazione degli **utili**
- Altri ... **Relazioni**, partecipazioni e aggregazioni

Il Modello **organizzativo di Smart Working**

Descrizione e **declinazione** del Modello

Base **informatica** di supporto alla realizzazione del Modello e strategie della rete

- **All Software** selection
- Hardware **selection**
- **Centralino elettronico** per le Comunicazioni interne e esterne
- Guida alla realizzazione del progetto d'informatizzazione
individuazione delle fasi
- Adozione, implementazione e avvio di
un software gestionale interno per la comunicazione e la rendicontazione
- Distribuzione agli addetti degli strumenti hardware con sensibilizzazione e
formazione specifica
- **Dematerializzazione e Archiviazione** elettronica
- **Fatturazione** elettronica

Il piano Marketing

1) Posizionamento nel mercato, quali Clienti e quali servizi professionali rendere ?

Ma prima, **quali bisogni soddisfare ?**

- In quali e quante **aree di competenza** ?
- In quali **aree geografiche** di interesse?

2) Strumenti di analisi quali indagini di mercato, benchmarking, ascolto etc.

3) Offerta / domanda di prestazioni professionali intercettate e richieste dal mercato di interesse del Gruppo dei professionisti

4) Altre aree professionali d'interesse del Gruppo

Forme e Canali e di Comunicazione

- **Interni** per il coinvolgimento delle persone ai progetti
- **Esterni** per la promozione dell'identità dello studio e delle professionalità offerte e di supporto e diffusione delle attività e delle iniziative

Forme e Canali e di Comunicazione

- **Interni** per il coinvolgimento delle persone ai progetti:
 - le diverse visioni
- **Esterni** per:
 - la promozione dell'identità dello Studio e delle professionalità espresse
 - di supporto e diffusione delle aree di interesse e delle prestazioni professionali offerte
 - di ogni iniziativa intrapresa

FARETE 2018

Bologna, 5 – 6 settembre 2018



IL MONDO CAMBIA, CAMBIA IL COMMERCIALISTA! – Verona, 6/12/2018

PARLIAMONE!

← → ↻ 🏠 <https://barbierieassociati.it/> 📖 ☆ ⚙️ 🔍

 **BARBIERI & ASSOCIATI** Home Lo Studio I Professionisti Servizi Diario Contatti 🔍

Sei interessato a noi?

Parliamone!

Anche in *questo* momento.

Parliamo subito!

Continua

Hai bisogno di noi? Parla... 

 **Giacomo Barbieri**
Dottore Commercialista in Bolo...

Chat iniziata

 **Giacomo Barbieri**
Buongiorno!

 Posso aiutarla?

Digita il messaggio qui.

Meeting Nazionale ACEF 2017

La passione trasforma le cose



IL MONDO CAMBIA, CAMBIA IL COMMERCIALISTA! – Verona, 6/12/2018

Meeting Nazionale ACEF 2018

Idee e Azioni per il Cambiamento



Meeting Nazionale ACEF 2018

Idee e Azioni per il Cambiamento



<https://meeting.economiaefinanza.org>

Meeting Nazionale ACEF 2018
Idee e Azioni per il Cambiamento



<https://meeting.economiaefinanza.org>

Meeting Nazionale ACEF 2018

Idee e Azioni per il Cambiamento



<https://meeting.economiaefinanza.org>

Incontri ACEF – Cose da Professionisti

Marzo / Settembre 2018: **le docenze**



PRIME AZIONI

- Interviste ad ogni soggetto che sarà protagonista del **un progetto di cambiamento finalizzato al (ri)posizionamento, alla crescita, al ricambio generazionale, o altra strategia**
- Schede degli **elementi** culturali, professionali e concreti **già a fattor comune**
- Schede di comparazione e individuazione degli **elementi** culturali, professionali e concreti **da portare a fattor comune**

Si ringraziano



Meeting Nazionale ACEF 2018
Idee e Azioni per il Cambiamento

<https://meeting.economiaefinanza.org>

SONO ONLINE PER LIBERA VISIONE
GLI INTERVENTI, LE INTERVISTE E I MATERIALI DI
LAVORO DELLE TRE GIORNATE BOLOGNESI

Grazie



Gianfranco Barbieri

Presidente ACEF

Partner di Barbieri & Associati

Dottori Commercialisti, Bologna

Approfondimenti, materiale e per proseguire il dibattito on-line

<http://www.economiaefinanza.org>

<https://meeting.economiaefinanza.org>

<http://www.barbierieassociati.it>

<http://www.idscweb.com>