

**INVITO
AL SEMINARIO**

**La gestione strategica dello studio professionale:
dall'analisi dei clienti all'erogazione di nuovi servizi.**

UDINE - Giovedì 14 novembre 2019 (Orario 9.30-12.30)



Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Udine



PRESENTAZIONE

La velocità richiesta nei processi decisionali, l'aumento della concorrenza, l'impatto sul business dell'evoluzione tecnologica sono fattori che influenzano sempre di più le scelte degli studi professionali. A ciò si aggiungono i continui stimoli normativi, come l'art. 13 del DL n. 14/2019 in materia di indici di allerta nel processo di prevenzione della crisi d'impresa, che richiedono un approccio proattivo alla gestione del cliente.

Per gestire attivamente questo scenario è necessaria una gestione strategica dello studio che richiede adeguate metodologie e strumenti di lavoro per la raccolta di dati e l'elaborazione di informazioni.

La mappatura dei clienti e l'analisi delle esigenze, fungono pertanto da stimolo nella ricerca di nuovi servizi in un'ottica di crescita reddituale dello studio professionale.

Partner e sponsor



PROGRAMMA

9.15 **Registrazione dei partecipanti**

9.30 **Inizio lavori**

LA GESTIONE STRATEGICA DELLO STUDIO PROFESSIONALE

- La gestione strategica e gli studi professionali
- L'analisi dell'ambiente esterno ed i competitors
- L'analisi dei punti di forza e di debolezza
- La gestione per obiettivi (MBO) e le strategie di lungo, medio e breve termine

L'ANALISI DEL CLIENTE E GLI ASPETTI ORGANIZZATIVI DELLO STUDIO PROFESSIONALE

- La segmentazione del mercato dello studio professionale
- La mappatura dei clienti e l'analisi dei bisogni espressi e latenti
- I profili organizzativi a supporto del processo decisionale dello studio professionale
- Il catalogo dei servizi: dalla proposta al mandato professionale

L'OFFERTA DEI SERVIZI NEL PROCESSO DI CRESCITA DELLO STUDIO PROFESSIONALE E LA PREVENZIONE DELLA CRISI D'IMPRESA

- L'offerta di servizi nel processo di specializzazione
- L'analisi finanziaria e reddituale dell'impresa cliente alla luce delle nuove indicazioni fornite dall'art. 13 del codice della Crisi e dell'insolvenza (DL 14/2019)
- La programmazione aziendale, il budget di esercizio e la prevenzione della crisi
- Il controllo di gestione e i rischi relativi alla continuità aziendale
- L'analisi della redditività delle aree di business e dei servizi erogati dallo studio professionale

Relatori:

Nicola Lucido - Dottore Commercialista in Pescara, Dottore di ricerca in Economia Aziendale, Ricercatore area aziendale Fondazione Nazionale dei Commercialisti.

Olindo Giamberardini - Responsabile Marketing di prodotto, Sistemi S.p.A.

INFORMAZIONI

Il convegno di studio è gratuito. Ha la durata di 3 ore e dà diritto a 3 crediti formativi (B.2.1)

LUOGO DEL SEMINARIO

Sala Convegni Odcec di Udine
Via Carducci, 44 - Udine

ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Clicca qui e vai al sito.