



11 MARZO 2020
18 MARZO 2020
30 MARZO 2020
TREVISO

BUSINESSCULT

Villa Braida - Via Bonisiolo, 16B - 31021 Mogliano Veneto (TV)

NEGOZIAZIONE, PROBLEM SOLVING E BUSINESS DEVELOPMENT PER I PROFESSIONISTI





1° APPUNTAMENTO

Mercoledì 11 marzo 2020

ore 14.30 / 18.30

PREMESSA

Con il 2020 inizia un nuovo decennio, che porterà trasformazioni mai viste prima alla società e al mondo del business. Le professioni non possono certo rimanere esenti da tali cambiamenti e le competenze tecniche, fondamentali, non sono più sufficienti a completare il bagaglio culturale e gli strumenti di lavoro del commercialista.

In questo mini master di 3 giornate affronteremo altrettante tematiche indispensabili per sviluppare il proprio business professionale: come gestire le negoziazioni con i clienti e con le controparti, come affrontare le sfide e le situazioni problematiche al lavoro, come sviluppare business utilizzando i nuovi canali e strumenti che la tecnologia offre.

14.00 Registrazione partecipanti

14.30 Inizio lavori

A cura del

dott. Mario Alberto Catarozzo

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE DI BUSINESS (BUSINESS NEGOTIATION)

- Cosa vuol dire negoziare per business
- I diversi approcci al tavolo negoziale
- Le fasi in cui si sviluppa la negoziazione
- Due stili diversi: la negoziazione secondo la scuola americana e la scuola europea
- Tecniche da conoscere al tavolo negoziale
- Trucchi utili per portarsi a casa il risultato
- Negoziare la parcella con i clienti

18.30 Conclusione lavori

E' prevista una pausa caffè durante la relazione



2° APPUNTAMENTO

Mercoledì 18 marzo 2020

ore 14.30 / 18.30

14.00 Registrazione partecipanti

14.30 Inizio lavori

A cura del
dott. Mario Alberto Catarozzo

TECNICHE PER AFFRONTARE LE SITUAZIONI PROBLEMATICHE (PROBLEM SOLVING)

- Il metodo da applicare nel problem solving
- Mappatura e calibrazione
- Le fasi del problem solving
- Problem finding: chiarire se esiste un problema
- Definire il problema: problem setting
- Scomporre il problema per semplificarlo: problem analysis
- Sviluppare soluzioni alternative: problem solving
- Come prendiamo le decisioni: decision making
- Agire: decisione taking

18.30 Conclusione lavori

E' prevista una pausa caffè durante la relazione



3° APPUNTAMENTO

Mercoledì 30 marzo 2020
ore 14.30 / 18.30

14.00 Registrazione partecipanti

14.30 Inizio lavori

A cura del
dott. Mario Alberto Catarozzo

TECNICHE DI BUSINESS DEVELOPMENT PER PROFESSIONISTI

- Cosa cercano oggi i clienti
- Reputazione, immagine, brand: differenze tra ieri e oggi
- Come avviene l'engagement di nuova clientela nel nuovo mercato professionale
- La reputation tra piazze virtuali e reali
- Dal "vecchio" passaparola alle "nuove" strategie di sviluppo
- Come servirsi del web a fini professionali
- Prima bisogna conoscere: la Business Intelligence
- Come mappare il mercato, i competitors e i target clienti
- Come chiarirsi gli obiettivi e definirli al meglio: il metodo

18.30 Conclusione lavori

E' prevista una pausa caffè durante la relazione

CREDITI :

12

CREDITI FORMATIVI MATURABILI FPC

I crediti formativi sono validi ai fini della formazione professionale continua

MARIO ALBERTO CATAROZZO

Formatore e Business Coach professionista è laureato in Giurisprudenza, con 25 anni maturati nella consulenza per professionisti e Studi professionali dell'area legale, coaching e formazione. Si è formato presso le migliori scuole di coaching internazionali ed ha conseguito la qualifica di Licensed NLP Coach™ rilasciata dalla Society of NLP di Richard Bandler (USA), con specializzazioni business, team e life coaching.

Ha due livelli di specializzazione in PNL (Programmazione Neuro Linguistica),

Practitioner e Master Practitioner e si è formato in Problem Solving e Coaching Strategico®.

È Associate Certified Coach (ACC), presso la International Coach Federation (ICF) e coach professionista associato AICP (Associazione Italiana Coach Professionisti).

PROSSIMI
MASTER:

AZIENDA
1-8-15 aprile 2020
VICENZA

ACCESSO AL CREDITO PER LE IMPRESE

IN COLLABORAZIONE CON:



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

SEGRETERIA ADCEC DELLE TRE VENEZIE

Via Santuario, 41 - 35031 Abano Terme PD

Tel +39 0425 460090 int. 1

segreteria@commercialistideltriveneto.org

www.commercialistideltriveneto.org