

4 novembre 2021
15.00 – 18.00

3 CFP

WEBINAR

Il Budget della crescita dello studio

*Dall'improvvisazione all'applicazione di
una metodologia commerciale*

a cura del Gruppo di Studio

“Organizzazione, Innovazione, Gestione, Informatizzazione e Digitalizzazione dello studio professionale»

Programma

SALUTI E PRESENTAZIONE

Simone Bovolato – Consigliere delegato

INTERVENGONO

Ilaria Cattaneo- Consulenza Valore Studio Srl

Giorgio Miurin - Consulenza Valore Studio Srl

- MUTARE l'approccio commerciale: da una strategia «pull» ad una «push»
- RAFFORZARE il rapporto di fiducia e di **business partnership con i clienti**
- ANALIZZARE le **esigenze percepite dai clienti** per lo sviluppo di **nuove aree d'attività** coerenti con la domanda del mercato
- COMUNICARE efficacemente trasmettendo **valore aggiunto** ed anticipando il **beneficio percepito** dalle aziende
- COMPRENDERE gli stadi emotivi decisionali: la **comunicazione empatica**
- CASI PRATICI di **iniziative** commerciali sviluppate dagli Studi
- DOMANDE e CONFRONTO

Iscrizioni

La partecipazione è **gratuita**.

La prenotazione all'evento va effettuata sul Portale della Formazione [FPC 2.0](#).

Crediti formativi

Evento in fase di accreditamento ai fini della FPC.