SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

WeSAF
ALUMNI

CORSO

Networking per Commercialisti

DIVENTARE PROTAGONISTI DELLA FILIERA PROFESSIONALE

EDIZIONE II

Online
WEBINAR

3 LEZIONI - 27 settembre, 3 e 18 ottobre 2022
4 h ogni lezione per un totale di 12 ORE

Corso riservato Alumni SAF

Come si fa a fare networking in modo efficace? Come sfruttare al meglio la propria rete di relazioni? Quali sono gli errori da evitare? Come trasformare i contatti in opportunità?

Il corso è rivolto agli Alumni SAF che hanno compreso l'importanza strategica delle relazioni professionali per lo s viluppo della propria attività.

Dopo aver compreso il perimetro nel quale muoversi e come delineare la propria strategia, si acquisiranno le metodologie e gli strumenti per tradurre in azione il piano: a vera e propria "cassetta degli attrezzi" per costruire relazioni di valore, mantenerle e svilupparle nel tempo.

ALUMNI

SAF
SCUOLE DI ALTA FORMAZIONE
CNDCEC

PROGRAMMA

Lezione 1

Mindset, metodologia e strumenti di networking

Obiettivo

Fornire **conoscenze, abilità e strategie fondamentali** per valorizzare ed accrescere il proprio network, comprenderne le **potenzialità di sviluppo** nel mercato di riferimento per raggiungere i propri target professionali.

Rafforzare la proposta di valore, il branding e la reputazione del del professionista sul mercato di riferimento significa generare maggiore visibilità e ingaggio sul proprio brand aziendale e personale

- Il Networking: il nostro capitale sociale in uno scenario complesso e in continua evoluzione
- Gli ambiti di applicazione del networking lato professionale
- La filiera per sviluppare nuove opportunità di business: fasi, peculiarità e strumenti
- Costruire una proposta di valore distintiva del libero professionista
- Branding & Reputation del professionista: genesi processo e fattori da presidiare
- Costruire il proprio personal Branding tra la battaglia dell'attenzione e uno story telling ingaggiante
- Mappare la propria rete e comprendere le nuove logiche con cui agirla per generare nuove opportunità anche attraverso i legami deboli

Cosa si apprende

- Identificare il valore che ci riconoscono i clienti all'interno del processo reputazionale
- Sviluppare brand personale/aziendale grazie agli ambasciatori
- Identificare percorsi operativi sul networking capaci di generare nuove opportunità
- Sprigionare la «forza nascosta» dei legami deboli per lo sviluppo del business e per intercettare il mercato nascosto

Consapevolezza & Strumenti

PROGRAMMA

Lezione 2

Sviluppare il piano d'azione nelle relazioni face-to face e online

Obiettivo

Tradurre la strategia in un piano d'azione attraverso metodologia e strumenti utili a costruire, valorizzare e **ingaggiare il proprio sistema di relazioni (Networking)** anche attraverso un efficace piano operativo ed un **utilizzo efficace dei social (LinkedIn).**

- l processo di sviluppo e ampliamento del network
- Network consolidato e nuovo network: avvertenze per una maggiore «performance» relazionale del professionista
- Il piano operativo per rafforzare il proprio network: la strutturazione e i livelli
- I vantaggi di un brand on line forte
- La vetrina personale e la piramide partecipativa di LinkedIn
- Come avviare conversazioni e creare nuove relazioni on line all'interno del proprio mercato di riferimento
- Dalla routine social alla progettazione e implementazione di un efficace piano editoriale
- Bon ton on line: avvertenze e macro errori da evitare

Cosa si apprende

- Mappare e clusterizzare la propria rete per generare nuove opportunità on line
- Allargare la propria rete di relazioni on line
- Creare un profilo «ingaggiante» e un rinnovato posizionamento on line su LinkedIn
- Implementare un piano editoriale per creare traffico, riconoscibilità, visibilità e nuove opportunità rispetto ai propri obiettivi
- Creare post efficaci

Action Plan

PROGRAMMA

Lezione 3
Il colloquio di networking

Obiettivo
Governare in maniera attiva ed efficace il colloquio di networking grazie alla **gestione ottimale degli asset del colloquio** e un efficace **story telling/ingaggio dell'interlocutore** di riferimento.

Saper **"mappare" l'interlocutore**, secondo la metodologia definita, significa costruire percorsi reciproci di valore e individuare nuove opportunità.

- Il colloquio di Networking per il mondo professionale: logiche, processo e metodologia
- Le 4 fasi del processo del colloquio di networking
- Profilazione e mappatura dell'interlocutore: i 3 livelli della mappatura
- Lo scambio di valore win win lato professionale
- Colloquio di networking: i 5 asset
- Gli accelleratori di opportunità nel colloquio di networking: story telling, indicatori di ingaggio e misurazione
- Il colloquio di networking tramite referenza attiva
- Il colloquio di networking: follow up, manutenzione del contatto
- Tecniche attive per governare il processo comunicativo

Cosa si apprende
- Intercettare opportunità latenti o nascoste attraverso un efficace lavoro di mappatura dell'interlocutore
- Arrivare più velocemente ed efficacemente a nuovi interlocutori, riducendo le barriere all'ingresso
- Avere un efficace schema di mappatura e follow up del colloquio
- Attivare la rete di conoscenze grazie ad un approccio metodico e rafforzando nuove abilità comunicative, grazie ad un messaggio personalizzato e mirato sull'interlocutore

Mappatura, Ingaggio, Opportunità

DOCENTE

Marco Vigini
Fondatore di BeNet2Connect, formatore e consulente nell'ambito del networkig.
Vice Presidente Nazionale AIDP – Associazione Italiana Direzione del Personale – e autore di "Networking e lavoro, come valorizzare le relazioni professionali", editore HOEPLI (2016).

INFORMAZIONI

Date e orario
27 settembre 2022 (ore 14 - 18)
3 ottobre 2022 (ore 9 - 13)
18 ottobre 2022 (ore 14 - 18)

Modalità di partecipazione
Online

Quota di partecipazione
La quota di iscrizione è pari a **€ 280** per la partecipazione a tutto il corso (12 ore).

La fatturazione avverrà in esenzione ex art. 10 n. 20 DPR 633/72.

Iscrizioni
L'iscrizione è riservata agli Alumni SAF ed è previsto il numero chiuso.

Per iscrizione Alumni SAF Triveneta
Clicca qui

Per iscrizione Alumni SAF Emilia Romagna
Inviare nome, cognome, codice fiscale, partita iva e dati di fatturazione (incluso codice SDI) a:
segreteria@saftriveneta.org
La Segreteria provvederà ad inserire l'iscrizione e ad inviare le istruzioni per il pagamento.

Crediti formativi
L'iniziativa è in corso di accreditamento per la FPC dei dottori commercialisti ed esperti contabili.

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

WeSAF
ALUMNI

www.saftriveneta.org