

FAR CRESCERE LO STUDIO FOCALIZZANDOSI SUI CLIENTI E SUL MARKETING

INVITO AL CONVEGNO

PORDENONE
Mercoledì 24 gennaio 2024
(Orario 14:30-17:30)

Evento gratuito, organizzato da



Ordine dei Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili di Pordenone

PRESENTAZIONE

Per gestire al meglio un'organizzazione studio professionale è necessario saper sviluppare con efficienza i tre elementi chiave: i clienti, il gruppo di professionisti e i servizi offerti.

Il successo per uno studio professionale è avere contemporaneamente **clienti fedeli, servizi eccellenti e professionisti soddisfatti**. Per ottenere questo risultato occorre avere organizzazione e processi gestionali sofisticati.

Il programma "Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing" è stato pensato per fornire a soci e professionisti degli studi spunti, strumenti e approcci per un **efficace posizionamento sul mercato** con una **maggiore attenzione e focalizzazione sulle esigenze del cliente**.

In particolare il percorso accompagnerà i professionisti nell'acquisizione di nuovi approcci e tecniche per sviluppare la propria base clienti e a ottimizzare il valore di ciascun cliente. Il programma è strutturato in due parti: la prima sul **contesto competitivo e i trend in atto** nel settore, la seconda su come definire il posizionamento strategico dello studio e l'attività focalizzata a massimizzare il valore dei **clienti attuali** e ad acquisire **clienti nuovi**.

Durante l'evento, che si terrà in presenza, verranno condivisi con i partecipanti esempi concreti, strumenti di lavoro e casi pratici utili a realizzare in modo pratico sin dal giorno dopo l'approccio nella propria realtà, inoltre sarà facilitata la condivisione e il confronto con gli altri professionisti presenti.

Partner dell'evento



PORDENONE | UDINE | VICENZA

INFORMAZIONI

L'evento è gratuito, ha la durata di **3 ore** ed è in fase di accreditamento ai fini della Formazione Professionale Continua presso l'ODCEC di Pordenone.

LUOGO DEL CONVEGNO

Sala conferenze "Teresina Degan" presso la Biblioteca Civica del Comune di Pordenone, Piazza XX Settembre - Pordenone

PROGRAMMA

14.15 **Saluti e apertura lavori**

14.30 **Contesto competitivo e strategia in atto**

- Il contesto competitivo di riferimento, i trend e le principali sfide
- Gli elementi chiave di un'organizzazione professionale: la piramide organizzativa, i driver della profittabilità, il bilanciamento tra servizi, professionisti e clienti, il ciclo di vita degli studi
- I diversi modelli di business dell'organizzazione professionale

Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing

Marketing e conoscenza dei propri clienti

- Il processo di marketing in un'organizzazione professionale
- Come ascoltare il cliente
- Vendere ai clienti esistenti
- Vendere ai nuovi clienti
- Come i clienti scelgono
- Come impostare un programma di marketing

Approccio commerciale e posizionamento strategico

- Come organizzare lo studio intorno al cliente (Client Centered Strategy)
- Come segmentare la clientela
- Come definire strategia di vendita e posizionamento

Focalizzazione sui clienti e sul marketing: esempi pratici

17.30 **Conclusioni**

Relatori

Bernardo Bertoldi

Dottore Commercialista. Docente presso il Dipartimento di Management dell'Università di Torino, presso ESCP-Europe e presso la LUISS (Marketing, Family Business Strategy e Competitive Analysis). Membro del CIFE - Cambridge Institute for Family Enterprises fondato dal prof. John Davis dell'Harvard Business School. Editorialista de Il Sole 24 Ore per cui tiene la rubrica familyandtrends. È uno dei soci fondatori di 3H Partners.

Roberta Delmastro - 3H Partners Consulting

Olindo Giamberardini - Sistemi S.p.A.

ISCRIZIONI

www.formazionecommercialisti.org