



BUSINESSCULT

Villa Braida - via Bonisiolo, 16/B - 31020 Mogliano Veneto (TV)

COME INSERIRE E PROMUOVERE NUOVE LINEE DI BUSINESS NELLO STUDIO PROFESSIONALE.

Progettare e governare l'evoluzione



CREDITI :

12

CREDITI FORMATIVI MATURABILI FPC

Valevoli anche per la revisione legale materie gruppo B

I crediti formativi sono validi ai fini della formazione professionale continua.

PREMESSA

Per affrontare nuove sfide e garantire la continuità della struttura occorre pianificare e integrare tre componenti.

CRESCITA

Proporsi al mercato: dalla rilevazione delle esigenze all'applicazione di un metodo

EFFICIENZA

Incrementare la redditività dello Studio attraverso nuove linee di business

ORGANIZZAZIONE

Perfezionare i processi e coinvolgere le risorse sui nuovi obiettivi



1° APPUNTAMENTO

Martedì 15 ottobre 2019

ore 14.30 / 18.30

14.00 Registrazione partecipanti

14.30 Inizio lavori

A cura di **Dott. Giorgio Miurin, Dott. Jacopo Miurin**
e **Dott.ssa Ilaria Cattaneo**

Consulenti ed esperti in organizzazione, sistemi di controllo e sviluppo commerciale per Studi professionali e aziende

CRESCITA. LA STRATEGIA ALLA BASE DELL'EVOLUZIONE

- La visione strategica del cambiamento: verso quali modelli lo Studio potrà e dovrà puntare
- Le componenti da valutare in modo integrato
- I fattori critici di successo di una nuova linea di business
 - ◆ commerciali
 - ◆ organizzativi
 - ◆ economici

Pausa caffè

- Come passare da una strategia «pull» ad una «push»: l'approccio commerciale come metodo scientifico
- L'analisi delle esigenze percepite dal mercato come base per lo sviluppo di nuove competenze e aree d'attività che siano coerenti con la domanda
- Customer care: rafforzamento del rapporto di fiducia e di business partnership con il cliente come punto di partenza per l'ampliamento delle competenze dello Studio
- Esempi di iniziative sviluppate dagli Studi

18.30 Conclusione lavori



2° APPUNTAMENTO

Martedì 22 ottobre 2019
ore 14.30 / 18.30

14.00 Registrazione partecipanti

14.30 Inizio lavori

A cura di **Dott. Giorgio Miurin, Dott. Jacopo Miurin**
e **Dott.ssa Ilaria Cattaneo**

Consulenti ed esperti in organizzazione, sistemi di controllo e sviluppo commerciale per Studi professionali e aziende

CRESCITA. METODO E APPROCCIO COMUNICATIVO

- Sviluppo dello Studio e ricerca di nuovi clienti: la mappatura del mercato e le azioni da impostare (marketing ed eventi)
- Strategie e metodi sull'utilizzo di nuove tecnologie, sito internet e social media (a cura della società White, Red & Green S.R.L.)
 - ◆ Come approcciarsi e con quali aspettative
 - ◆ Come comunicare correttamente l'introduzione di una nuova competenza nello Studio
 - ◆ Come gestirli all'interno di un piano di sviluppo dello Studio
 - ◆ Come impostare il processo di comunicazione e di proposta della nuova area di attività sul concetto del valore aggiunto e sulla valorizzazione del beneficio percepito dal cliente

Pausa caffè

- I passaggi della corretta gestione di una trattativa commerciale nata dallo sviluppo di nuove iniziative e competenze
- Abbattere la «comfort zone»: la distribuzione di obiettivi e di responsabilità operative finalizzata all'avviamento e al successo delle nuove linee di business
- I riflessi organizzativi dello sviluppo commerciale

18.30 Conclusione lavori



3° APPUNTAMENTO

Martedì 29 ottobre 2019
ore 14.30 / 18.30

14.00 Registrazione partecipanti

14.30 Inizio lavori

A cura di **Dott. Giorgio Miurin, Dott. Jacopo Miurin**
e **Dott.ssa Ilaria Cattaneo**

Consulenti ed esperti in organizzazione, sistemi di controllo e sviluppo commerciale per Studi professionali e aziende

ORGANIZZAZIONE ED EFFICIENZA

- Ottimizzare gli assetti organizzativi dello Studio in funzione dell'introduzione di nuove aree d'attività
 - ◆ Calcolo del tasso di saturazione operativa, al fine di generare efficienza e liberare risorse da reimpiegare nella nuova area
 - ◆ Definizione dei carichi di lavoro, programmazione delle attività e pianificazione dei tempi
 - ◆ I possibili riflessi organizzativi della digitalizzazione
- Introdurre e misurare le rese delle nuove linee di business
 - ◆ La produttività operativa interna
 - ◆ La resa oraria

Pausa caffè

- Quantificare e pianificare il recupero economico e il budget di crescita derivante dall'attivazione di nuove competenze/servizi
- Come controllare l'efficacia economica di una nuova linea di business: da un controllo ex-post ad un controllo ex-ante
- Calcolare correttamente preventivi e forfait della nuova area
- Esempi di modelli organizzativi e casi pratici di Studi di diverse dimensioni e caratteristiche

18.30 Conclusione lavori

**PROSSIMI
MASTER:**

BILANCIO

mercoledì 30 ottobre 2019
mercoledì 6 novembre 2019
mercoledì 13 novembre 2019
Venezia

REVISIONE LEGALE DEI CONTI

AZIENDA

lunedì 11 novembre 2019
lunedì 16 dicembre 2019
lunedì 13 gennaio 2020
lunedì 10 febbraio 2020
lunedì 9 marzo 2020
lunedì 6 aprile 2020
Venezia

IMPRESE E APPALTI PUBBLICI:

IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA.

La consulenza pre-gara, la partecipazione
alla gara, la gestione delle situazioni
patologiche.

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