

INVITO AL
SEMINARIO

La gestione strategica dello studio professionale:
dall'analisi dei clienti all'erogazione di nuovi servizi.



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Cagliari

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili
CAGLIARI



CAGLIARI - Martedì 3 dicembre 2019 (orario 15.30-18.30)

Hotel Regina Margherita
Viale Regina Margherita 44 - Cagliari

Presentazione

La velocità richiesta nei processi decisionali, l'aumento della concorrenza, l'impatto sul business dell'evoluzione tecnologica sono fattori che influenzano sempre di più le scelte degli studi professionali.

A ciò si aggiungono i continui stimoli normativi, come l'art. 13 del DL n. 14/2019 in materia di indici di allerta nel processo di prevenzione della crisi d'impresa, che richiedono un approccio proattivo alla gestione del cliente.

Per gestire attivamente questo scenario è necessaria una gestione strategica dello studio che richiede adeguate metodologie e strumenti di lavoro per la raccolta di dati e l'elaborazione di informazioni.

La mappatura dei clienti e l'analisi delle esigenze, fungono pertanto da stimolo nella ricerca di nuovi servizi in un'ottica di crescita reddituale dello studio professionale.

Partner

sin&ergica3
servizi di informatica

Via Goldoni 58, 09131 Cagliari - 070.4560568

Via Canalis 21, 09170 Oristano - 0783.298032

www.sinergica3.com commerciale@sinergica3.it



La partecipazione al Convegno di studio è gratuita. Ha la durata di 3 ore e dà diritto a **3 crediti formativi in materie obbligatorie (B.2.1)**

Programma

15.00 - Registrazione

15.30 - Saluti istituzionali e inizio lavori

LA GESTIONE STRATEGICA DELLO STUDIO PROFESSIONALE

- La gestione strategica e gli studi professionali
- L'analisi dell'ambiente esterno ed i competitors
- L'analisi dei punti di forza e di debolezza
- La gestione per obiettivi (MBO) e le strategie di lungo, medio e breve termine

L'ANALISI DEL CLIENTE E GLI ASPETTI ORGANIZZATIVI DELLO STUDIO PROFESSIONALE

- La segmentazione del mercato dello studio professionale
- La mappatura dei clienti e l'analisi dei bisogni espressi e latenti
- I profili organizzativi a supporto del processo decisionale dello studio professionale
- Il catalogo dei servizi: dalla proposta al mandato professionale

L'organizzazione e la gestione del servizio da erogare

L'OFFERTA DEI SERVIZI NEL PROCESSO DI CRESCITA DELLO STUDIO PROFESSIONALE E LA PREVENZIONE DELLA CRISI D'IMPRESA

- L'offerta di servizi nel processo di specializzazione
- L'analisi finanziaria e reddituale dell'impresa cliente alla luce delle nuove indicazioni fornite dall'art.13 del codice della Crisi e dell'insolvenza (DL 14/2019)
- La programmazione aziendale, il budget di esercizio e la prevenzione della crisi
- Il controllo di gestione e i rischi relativi alla continuità aziendale
- L'analisi della redditività delle aree di business e dei servizi erogati dallo studio professionale

Relatori:

Nicola Lucido - Dottore Commercialista in Pescara, Dottore di ricerca in Economia Aziendale, Ricercatore area aziendale Fondazione Nazionale dei Commercialisti.
Olindo Giamberardini - Responsabile Marketing di prodotto, Sistemi