

Massimizzare i profitti eccellendo nella gestione dello studio e dei suoi professionisti



BRESCIA - Sede ABC - Via Rodi, 19
Lunedì 9 settembre 2024
(orario 9:30-12:30)

PRESENTAZIONE

Per gestire al meglio uno 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.

Questo evento è pensato per fornire a soci e professionisti degli studi spunti e strumenti per rendere l'organizzazione performante in tutte le sue componenti, anche analizzando il contesto competitivo in cui l'organizzazione opera.

Il programma è strutturato in due parti: la prima sul contesto competitivo e i trend in atto nel settore, la seconda sulla gestione eccellente, sui processi e sugli elementi chiave per uno studio professionale performante.

Durante l'evento verranno condivisi con i partecipanti **esempi concreti, strumenti di lavoro e casi pratici** per applicare da subito questo approccio nella propria realtà. Inoltre, sarà facilitata la condivisione e il confronto con gli altri professionisti presenti.

PROGRAMMA

- 9.30 **Saluti e apertura lavori**
Dott.ssa Eugenia Salvadori - *Presidente ABC Brescia*
- 9.45 **Contesto competitivo e strategia in atto**
- Trend e principali sfide del settore
 - Elementi chiave di un'organizzazione professionale
 - Diversi modelli di business dell'organizzazione professionale
- Eccellenza nella gestione dello studio**
- Come creare/costruire i nuovi professionisti
 - Come trattenere/motivare i professionisti bravi
 - Come far diventare i giovani dei bravi professionisti
 - Come gestire le crisi organizzative innescate dai professionisti (bassa performance, abbandono dello studio, etc)
- Eccellenza nella gestione dei professionisti**
- La figura, i compiti e i processi del socio gestore, es. il "managing partner"
 - La strategia dei soci e dello studio
 - Valutazione delle performance dei professionisti e dei soci e la struttura di feedback
 - La governance dei soci e della proprietà dello studio
 - Investimenti e suddivisione dei profitti
- 12.30 **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 - *Responsabile marketing di prodotto. Sistemi S.p.A.*

Partner:

