

Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

TORINO - Camera centro italiano della fotografia
via delle Rosine, 18
giovedì 14 novembre 2024 (orario 14:00-17:30)

PRESENTAZIONE

Clienti fedeli, servizi eccellenti e professionisti soddisfatti sono i tre ingredienti fondamentali per il successo di uno studio professionale. Per ottenere questo risultato è necessario organizzare al meglio lo studio e gestirne i processi in modo efficiente.

Questo evento è pensato per fornire a soci e professionisti degli studi spunti e strumenti utili per **sviluppare la propria base clienti** e 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, massimizzare il valore dei clienti attuali e **acquisirne di nuovi**.

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

14.00 Caffè di benvenuto e registrazione dei partecipanti

14.30 **Inizio lavori**

Michela Boidi - *Consigliere UNGDCEC*

Giuseppe Buonocore - *Presidente UGDCEC di Torino*

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

Marketing e conoscenza dei propri clienti

- Processo di marketing in un'organizzazione professionale
- Come ascoltare i clienti
- 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
- Come segmentare la clientela
- Come definire strategia di vendita e posizionamento

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 - *Responsabile marketing di prodotto. Sistemi S.p.A.*