

Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Pesaro-Urbino

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI PESARO-URBINO

PESARO - Hotel Baia Flaminia, viale Parigi 8
martedì 7 ottobre 2025 (orario 14:30-17:30)

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

14.30 **Saluti e apertura lavori**

14.45 **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

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.