

Codice evento: 202123
FPC: 3 crediti materia B.2.5
FRL: crediti non utili.



TORINO, sede dell'Ordine - Mercoledì 15 febbraio 2023, orario 15-18
Prenotazione online www.odcec.torino.it /area riservata

Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing

PRESENTAZIONE

Per gestire al meglio l'organizzazione di 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. Il programma "Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing" è stato pensato per fornire a soci e professionisti degli studi spunti, strumenti e approcci per un **efficace posizionamento sul mercato** con una **maggiore attenzione e focalizzazione sulle esigenze del cliente**.

In particolare il percorso accompagnerà i professionisti nell'acquisizione di nuovi approcci e tecniche per sviluppare la propria base clienti e a 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 e l'attività focalizzata a massimizzare il valore dei **clienti attuali** e ad acquisire **clienti nuovi**.

Durante l'evento, che si terrà in presenza, verranno condivisi con i partecipanti esempi concreti, strumenti di lavoro e casi pratici utili a realizzare in modo pratico sin dal giorno dopo l'approccio nella propria realtà, inoltre sarà facilitata la condivisione e il confronto con gli altri professionisti presenti.

PROGRAMMA

- 15.00 **Introduzione**
Dott. Luca Asvisio - *Presidente Ordine di Torino*
- 15.15 **Contesto competitivo e strategia in atto**
- Il contesto competitivo di riferimento, i trend e le principali sfide
 - Gli elementi chiave di un'organizzazione professionale: la piramide organizzativa, i driver della profittabilità, il bilanciamento tra servizi, professionisti e clienti, il ciclo di vita degli studi
 - I diversi modelli di business dell'organizzazione professionale
- 16.30 **Far crescere lo studio focalizzandosi sui clienti e sul marketing**
- Marketing e conoscenza dei propri clienti**
- Il processo di marketing in un'organizzazione professionale
 - Come ascoltare il cliente
 - 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 (Client Centered Strategy)
 - Come segmentare la clientela
 - Come definire strategia di vendita e posizionamento
- 18.00 **Conclusioni**

Relatori

Bernardo Bertoldi

Dottore Commercialista. Docente presso il Dipartimento di Management dell'Università di Torino. 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 familyandrends. È uno dei soci fondatori di 3H Partners.

Roberta Delmastro - 3H Partners Consulting

Olindo Giamberardini - Sistemi S.p.A.

L'evento è inserito nel programma formativo dell'ODCEC di Torino al fine del riconoscimento dei relativi crediti e si terrà presso la sede dell'Ordine in via Carlo Alberto, 59