

CFP: 1 credito per ogni ora di partecipazione, fino a 3 crediti (B.2.1).

TORINO | Webinar
Venerdì, 14 novembre 2025 (orario 9:00-12:00)

Prenotazione online >> [ISCRIVITI](#)

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

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

09.00 **Saluti e apertura lavori**

09.15 **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

12.00 **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.

**L'evento è inserito nel programma formativo dell'ODCEC di Torino
al fine del riconoscimento dei relativi crediti.**