

*Studio D'Agnoles*

**ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E  
DEGLI ESPERTI CONTABILI DI MONTEPULCIANO**

**Gestire lo Studio per affrontare la  
competitività**

**PROPOSTA DI SEMINARI FORMATIVI**

**Febbraio 2014**

# **1. INTRODUZIONE AL MARKETING PER GLI STUDI PROFESSIONALI: RESTYLING E SVILUPPO DI NUOVE PRESTAZIONI PER DIFFERENZIARSI DAI COMPETITORS**

**Finalità:** il seminario ha lo scopo di introdurre i partecipanti allo studio del marketing professionale.

**Destinatari:** commercialisti titolari o soci di studio commerciale

## **Programma**

**14.30-14.45 Registrazione partecipanti**

**14.45-15.15 Indirizzi di saluto**

**15.15-17.15 introduzione al marketing negli studi professionali, il coinvolgimento nel marketing del personale, dei collaboratori e degli associati**

- Il concetto di marketing, la differenza con la pubblicità e la compatibilità con la deontologia
- Vivere il cliente come risorsa anziché come problema
- L'analisi e la segmentazione della clientela
- La diffusione del marketing a tutti gli addetti dell'organizzazione
- La strutturazione e l'esecuzione di un piano di marketing

**17.15-17.30 coffee break**

**17.30-18.30 lo sviluppo di nuovi servizi professionali e il restyling delle prestazioni tradizionali**

- Il ciclo di vita del prodotto/servizio
- Il restyling della prestazione professionale matura
- Come differenziarsi
- La lettura delle nuove esigenze dei clienti e la progettazione di servizi innovativi

**18,30-18.45 – risposte a quesiti e conclusione**

**Durata 4 ore**

**Docente:** dott. Michele D'Agnolo, docente di Management della Consulenza, Università di Trento.

## **2. PROCEDURE E CONTROLLI PER L'ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO**

**Finalità:** Il seminario, della durata di 4 ore, ha lo scopo di introdurre i titolari di studio alle tematiche di gestione dello studio in ottica di processo, con i benefici di riduzione dei rischi e aumento dell'efficienza nell'utilizzo del tempo.

**Destinatari:** commercialisti titolari o soci di studio legale, personale di segreteria

### **Programma**

**8.30-8.45 Registrazione partecipanti**

**8.45-9.15 Indirizzi di saluto**

**9.15-11.00 introduzione all'organizzazione di studio**

- La ripartizione dei carichi di lavoro e l'organigramma dello studio
- Il contatto con il clienti e l'apertura del fascicolo
- La gestione dei fascicoli e delle scadenze
- La rilevazione dei tempi di lavoro
- I protocolli/procedure per la gestione dello studio commerciale: finalità e modalità di costruzione

**11.00-11-15 coffee break**

**11.15-12.45 tematiche avanzate di organizzazione**

- Ottimizzare i controlli in base al rischio
- La gestione delle non conformità in ottica di miglioramento
- Gli audit periodici interni/esterni
- La ISO 9000 è ancora attuale?
- Verso lo studio Lean

**12,45-13.00 – risposte a quesiti e conclusione**

**Durata:** 4 ore

**Docente:** dott. Michele D'Agnolo, docente di Management della Consulenza, Università di Trento.