



Master Formativo

IL PIANO DI GOVERNO E
L'EVOLUZIONE
DELLO STUDIO PROFESSIONALE

UN PIANO FORMATIVO VIA INTERNET

Percorsi di formazione suddivisi in due aree di interesse
da seguire comodamente dal vostro studio.

AREA

Controllo di gestione

1. Identificazione e ripartizione dei costi dello studio

- ▶ Come leggere il bilancio dello Studio
 - riclassificazione del conto economico
- ▶ Come individuare e misurare i costi dello Studio
 - approcci alternativi all'analisi e ripartizione dei costi
 - la misurazione del costo diretto
 - definizioni dei costi per categorie professionali
 - la misurazione del costo pieno
 - misurazione del costo improduttivo
- ▶ Identificazione delle aree strategiche d'affari (A.S.A) dello Studio
 - criteri di ripartizione dei costi generali;

2. Cos'è la produttività in uno studio professionale

- ▶ Identificazione dei parametri di produttività
 - produttività per A.S.A.
 - produttività per cliente
 - produttività per operatore
- ▶ Il budget orario dello Studio
 - criteri per la previsione dei tempi operativi
 - per adempimento
 - per operatore
- ▶ Saturazione operativa della struttura
 - individuazione della resa operativa delle risorse
 - individuazione della resa delle A.S.A.

3. Mappatura della clientela

- ▶ Mappatura della resa economica e finanziaria del cliente
 - calcolo del recupero obiettivo
 - analisi del rischio commerciale sulla clientela
 - analisi della sperequazione e di regressione
- ▶ Shadow rate
 - calcolo della reale tariffa applicata
 - calcolo della corretta tariffa
 - come creare un preventivo

4. Monitoraggio dei risultati, implementazione dei report e casi pratici.

- ▶ La misurazione della risorsa tempo
 - timesheet
- ▶ La consuntivazione dei risultati
 - generazione ed interpretazione dei report ex post
- ▶ Case studies
 - applicazione dei modelli teorici su casi reali

€ 290,00
+ iva

**CONTROLLO DI
GESTIONE**

RELATORE

Federico Ruggeri

Consulente Valore Studio Zucchetti, esperto in organizzazione e sistemi di controllo presso le aziende e gli Studi Professionali.

INCONTRI

Nr. 4 webinar
Ore 15:00 - 17:00



Sessioni

1. 6 dicembre 2017
2. 13 dicembre 2017
3. 10 gennaio 2018
4. 17 gennaio 2018

AREA

Sviluppo Commerciale

1. Introduzione al concetto di crescita commerciale

- ▶ Come creare un sistema di marketing applicabile alla realtà dello Studio
- ▶ Come definire un target di clientela potenziale
- ▶ Confronto sulle attuali modalità di approccio commerciale e argomentazioni attualmente proposte.
- ▶ Confronto sulle tematiche alternative
- ▶ Criteri di approccio commerciale: sentirsi creatori di ricchezza per il cliente

2. Tecniche di vendita per creare successo

- ▶ Le esigenze prioritarie delle aziende
- ▶ Come affrontare l'argomento, come presentare un'offerta,
- ▶ Come capire le leve d'acquisto
- ▶ Criteri di approccio all'analisi dei bisogni
 - Lo schema di base di un approccio commerciale
 - A.I.D.A lo schema comunicativo con il cliente
- ▶ L'assertività e capacità di ascolto nell'approccio commerciale (principi della p.n.l.)

3. Introduzione al concetto di crescita commerciale

- ▶ I criteri dei processi decisionali
- ▶ La differenza tra il valore intrinseco e conseguente al servizio/prodotto offerto
- ▶ Indagine dei bisogni
- ▶ Esercitazioni sui criteri di misurazione scientifica dei benefici

4. Comunicare con i social media

- ▶ Cos'è il social selling?
- ▶ Cosa sono i social media?
- ▶ I vantaggi e i rischi di essere social
- ▶ Le fasi della promozione online dello studio
- ▶ I requisiti e le competenze

Ogni percorso formativo potrà essere seguito in modo indipendente in base ai vostri interessi.

La parte "teorica" sarà seguita da **casi studio pratici** di clienti che abbiamo seguito nei singoli ambiti dove spiegheremo i vari passi, le difficoltà riscontrate ed i risultati ottenuti.

I singoli incontri avranno una breve sessione di domande&risposte a seguito della presentazione nella quale vi sarà data l'occasione di porre **domande specifiche al relatore** circa gli argomenti discussi.

Prenota subito il tuo master!
www.vszucchetti.it/masteronline

€ **290,00**
+ iva

**SVILUPPO
COMMERCIALE**

RELATORI

Giorgio Miurin

Consulente, pubblicista, esperto in organizzazione e sistemi di controllo presso le aziende e gli Studi Professionali.

Ilaria Cattaneo

Consulente di sviluppo commerciale presso gli Studi Professionali e PMI.

Diego Ricci

Amministratore di MarkCom S.r.l. si occupa dei servizi di web marketing affiancando le imprese con formazione specifica del personale.

INCONTRI

Nr. 4 webinar
Ore 15:00 - 17:00



Sessioni

1. 12 gennaio 2018
2. 19 gennaio 2018
3. 26 gennaio 2018
4. 02 febbraio 2018

Ogni percorso formativo potrà essere seguito in modo indipendente in base ai vostri interessi.

La parte "teorica" sarà seguita da **casi studio pratici** di clienti che abbiamo seguito nei singoli ambiti dove spiegheremo i vari passi, le difficoltà riscontrate ed i risultati ottenuti.

I singoli incontri avranno una breve sessione di domande&risposte a seguito della presentazione nella quale vi sarà data l'occasione di porre **domande specifiche al relatore** circa gli argomenti discussi.

MATERIALE DIDATTICO



La partecipazione ad ogni incontro sarà integrata dall'invio delle **slide** ed eventuale materiale messo a vostra disposizione dal Relatore.

Successivamente ad ogni webinar sarà resa disponibile la **registrazione**.

Approfittane subito!

controllo
di gestione
+
sviluppo
commerciale

ACQUISTA IL
**MASTER
COMPLETO**
€ **490,00**
+IVA