

**11° MEETING
NAZIONALE**

**EVOLUZIONE DEI
SERVIZI PROFESSIONALI
DELLA CONSULENZA**

Autunno 2011

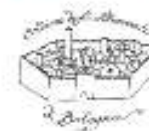
BOLOGNA - MILANO - ROMA

in collaborazione con

 UNINDUSTRIA BOLOGNA

con il patrocinio di

 Regione Emilia-Romagna



media partner

 **RET&ECONOMY**
Consulenza & S.p.A.

EUTEKNE!INFO
IL QUOTIDIANO DEI COMMERCIALISTI

TOPLEGAL

ideazione e
coordinamento scientifico

 **BARBIERI & ASSOCIATI**
DOTTORI COMMERCIALISTI
barbierleassociati.it

segreteria organizzativa
I.D.S.C. Srl Bologna



LA GESTIONE DELLO STUDIO PROFESSIONALE

Roma, mercoledì 9 novembre



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma



Alessandra Damiani

Managing partner di Barbieri & Associati Dottori Commercialisti
Consulente per l'organizzazione degli Studi professionali



LA **GESTIONE** DELLO STUDIO PROFESSIONALE

Roma, mercoledì 9 novembre

1. Pianificazione strategica dello Studio

Guide to Practice Management for Small and Medium-Sized Practices - Punti del modulo 1

1. Specializzarsi o non specializzarsi? La vostra strategia competitiva
2. La necessità di un business plan
3. Pianificare relazioni efficaci con la clientela
4. Elaborazione di piani per ciascuna area funzionale
5. Costruire una cultura della gestione del rischio



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Guide to Practice Management for Small and Medium-Sized Practices - Punti del modulo 1

6. Impianto dei sistemi e adozione della guida
7. Utilizzo dei benchmark per misurare le performance e pianificarne il miglioramento
8. La gestione del vostro studio
9. Tenere sotto controllo i fattori esterni
10. La continuità dell'attività: l'imperativo del breve e del lungo periodo



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Guide to Practice Management for Small and Medium-Sized Practices – Figure 1.1 The eight strategic business planning steps

Step 1: Formulate your own personal and business strategic plans

Step 2: Decide on the business operating structure

Step 3: Outline your mission, vision and values

Step 4: Define your strategic objectives

Step 5: Define strategies for achieving those objectives

Step 6: Determine some systems, policies, and actions needed to implement your strategic plan and determine CSFs and KPIs to measure

Step 7: Implementation

Step 8: Monitor and adjust plan as required



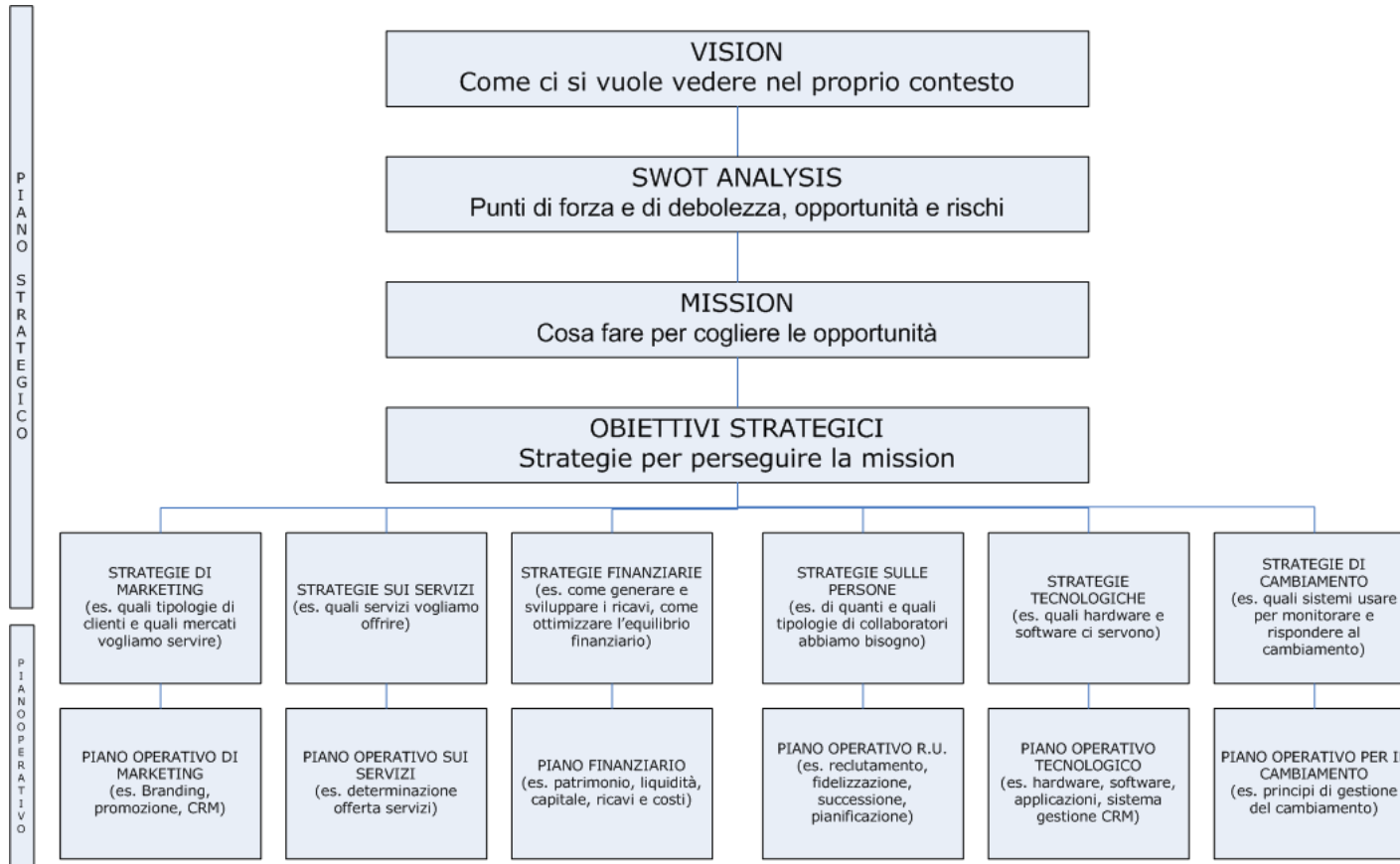
LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Guide to Practice Management for Small and Medium-Sized Practices – Appendix 1.6 Strategic Planning Diagram



LA **GESTIONE** DELLO STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma

La nostra esperienza

Vista l'evoluzione continua dello scenario, sarà indispensabile riesaminare continuamente, e adeguare con tempestività e flessibilità:

- Priorità
- Esiti
- Rilanci



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Vision

Rendersi conto di come si è

Un esempio: “Al bivio, poter dire di NO”



LA GESTIONE DELLO STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma

SWOT analysis

Punti di forza:

- Base familiare / Compattezza nucleo societario
- Radicamento sul territorio / tradizione
- Elasticità / Adattabilità / Flessibilità
- Impegno / capacità di sacrificio / tenacia
- Professionalità / Specializzazione
- Organizzazione
- Economie di scala
- Immagine
- Posizionamento sul mercato
- Motivazione e proattività del personale



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

SWOT analysis

Punti di debolezza:

- Difficoltà nell'acquisizione di nuovi clienti
- Difficoltà nella valorizzazione di clienti esistenti
- Risorse economiche limitate
- Mancanza di tempo da dedicare alla gestione
- Governance non sempre ben definita
- Difficile governabilità della struttura
- Difficoltà di delega / visione individualista
- Posizioni interne consolidate da riesaminare
- Passaggio generazionale
- Mancanza di regole codificate
- Sottoutilizzazione del software operativo



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

SWOT analysis

Opportunità:

- Aggregazioni
- Sviluppo di nuovi servizi su fronti diversi
- Sviluppo relazioni qualificate
- Partecipazione a gruppi di lavoro
- Rapporti con le istituzioni



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

SWOT analysis

Rischi:

- Rischio finanziario connesso alla crisi economica dei clienti
- Rischio economico connesso al rapporto costi/ricavi dello studio in tempo di crisi
- Impatto sul personale di eventuali ristrutturazioni organizzative



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE



Mission

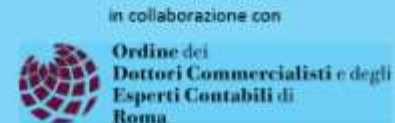
Capire dove si vuole andare

Un esempio:

- Fornire soluzioni e servizi innovativi
- Lavorare per progetti
- Avere come target clienti a medio-alto valore aggiunto
- Creare partnership con altri studi / consulenti
- Autopromuoversi mediante attività convegnistiche



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE



Strategie di MKT

- CRM
- Valorizzazione clienti “latenti”
- Rapporti con associazioni di categoria
- Sviluppo di nuovi contatti personali
- Partecipazione a gruppi di lavoro
- Convegnistica
- Pubblicità
- Acquisizione altri studi



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Strategie sui servizi

- Ingegnerizzazione dei processi per migliorare l'efficienza e ridurre i costi
- Ottimizzazione della gestione delle informazioni
- Ottimizzazione del monitoraggio dei processi
- Progettazione e realizzazione di servizi innovativi (es. 231 – bilancio sociale – finanziamenti comunitari – certificazione contratti di lavoro – ecc.)



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Strategie economico-finanziarie

- Implementazione controllo di gestione interno
- Revisione tempi / tariffe clienti
- Revisione compensi collaboratori
- Definizione regole per prevenzione insolvenze
- Analisi rischi potenziali e relative coperture



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE



Strategie sulle risorse

- Creazione di reti
- Riesame ruoli e responsabilità
- Definizione procedure operative
- Definizione percorsi di carriera e sistemi premiali
- Definizione criteri di remunerazione
- Coinvolgimento nella gestione organizzativa
- Coinvolgimento nel CRM
- Codice etico



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Strategie tecnologiche

- Ottimizzazione struttura hardware interna
- Ottimizzazione collegamenti remoti
- Ottimizzazione utilizzo software operativo
- Ottimizzazione utilizzo software gestionale
- Archiviazione ottica
- Knowledge Management



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Strategie di cambiamento

- Valorizzazione ruoli e funzioni
- Tempestività
- Flessibilità
- Efficienza
- Progettualità
- Metodo decisionale
- Management



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Alcune regole fondamentali

- Essere obiettivi e spietati nell'autoanalisi
- Coinvolgere i partners
- Coinvolgere, motivare e responsabilizzare la base
- Essere disposti a stravolgere gli obiettivi qualora non perseguibili con successo
- Rilanciare con tempestività
- Valorizzare e condividere i risultati raggiunti



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE



Alcune regole fondamentali



Ricordarsi, ogni tanto,
della qualità della
vita.....



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Grazie dell'attenzione !!!

alessandra.damiani@barbierieassociati.it



Via Riva di Reno 65 – 40122 Bologna

www.barbierieassociati.it

Bibliografia di riferimento

1. **“Guida per l’Organizzazione dei piccoli e medi Studi”** pubblicata da IFAC, International Federation of Accountants, nel 2010 e la cui traduzione italiana curata dal Consiglio Nazionale è stata diffusa a luglio 2011
2. **“Utilizzo dei sistemi informatici per le attività di organizzazione e pianificazione negli Studi professionali”**, pubblicato dal CNDCEC a giugno 2011 a cura della Commissione Informatica
3. **“Organizzazione e Marketing per lo Studio del commercialista”**, documento presentato nel dicembre 2010 dalla Commissione Consulenza Direzionale del Consiglio Nazionale



LA **GESTIONE** DELLO
STUDIO PROFESSIONALE

in collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Per ulteriori approfondimenti, materiale
e per proseguire il dibattito online
vi rimandiamo al sito:

www.economiaefinanza.org

Si ringraziano i partner tecnici

Partner Tecnici del Meeting Nazionale 2011

ZUCCHETTI
IL SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO


PASSEPARTOUT
L'UNICO SOFTWARE PER GESTIRE IL BUDGETING


sistemi
BOLOGNA


tupla

Canon