INCONTRI ACEF

COME APPROFITTARE DELL'APPUNTAMENTO ANNUALE PER LA REDAZIONE DEL BILANCIO PER VALORIZZARE E OTTIMIZZARE IL RAPPORTO CON I CLIENTI ABITUALI

BOLOGNA - 28 MARZO 2018

COSE DA PROFESSIONISTI

ACEF
Associazione Culturale Economia e Finanza
La passione trasforma le cose

Dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 17:00
Aula Galileo - Piazza Galileo, 6.
Richiesti 7 crediti formativi
FPC Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili
Materie B.2.8. - B.3.4. - B.3.5. obbligatorie

CONTATTACI PER MAGGIORI INFORMAZIONI

HTTP://MASTERACEF.ECONOMIAEFINANZA.ORG

PRESENTAZIONE

Il progetto formativo ***Incontri ACEF - Cose da Professionisti*** *è una risposta leggera, di forte taglio pratico alle esigenze dei* ***Colleghi che, nell'operatività quotidiana, vogliono adeguarsi ai tempi e riposizionare il proprio Studio in chiave "smart".***

Nel corso di ogni incontro vengono sviluppati in modo mirato temi specifici in ambito organizzativo, tecnologico e di comunicazione, con la finalità di ***offrire soluzioni di immediata applicabilità.***

Il programma è stato strutturato per risultare utile a chi voglia frequentare un solo incontro. Ciò non di meno, ***sono previste agevolazioni per incentivare la partecipazione all'intero ciclo di incontri e da parte di più di un esponente dello stesso Studio.***

Ti aspettiamo.

Il Presidente
Gianfranco Barbieri

GLI ORGANIZZATORI

ACEF – Associazione Culturale Economia e Finanza riunisce dal 1990 professionisti e studiosi dell'economia per realizzare convegni su temi di attualità e incontri di formazione sulla gestione ed il miglioramento dello studio professionale. Il sito di ACEF, www.economiaefinanza.org, raccoglie un archivio molto ampio di documenti e di filmati riguardanti eventi ed altre attività formative realizzati.

IDSC Srl è una società di consulenza che realizza progetti di miglioramento per gli studi professionali. Gli ambiti caratteristici di intervento sono: riposizionamento dello studio, organizzazione e gestione delle persone, gestione del rischio e qualità, definizione della governance, controllo di gestione, comunicazione e innovazione tecnologica. www.idscweb.com

HTTP://MASTERACEF.ECONOMIAEFINANZA.ORG

FORMULA

OBIETTIVI

Gli incontri ACEF si propongono di fornire al partecipante soluzioni pratiche per operare quotidianamente in modo organizzato e tecnologicamente avanzato, senza dimenticare l'importanza di curare i Clienti e stabilire con loro un canale di comunicazione efficace.

A CHI SI RIVOLGONO?

Gli incontri ACEF si rivolgono non solo a ***Titolari*** e ***Partner*** di Studi professionali, ma anche ai giovani professionisti collaboratori di Studio che desiderano formarsi in ottica "smart".

PERCHÉ PARTECIPARE?

Per raccogliere ***idee,*** confrontarsi su problemi comuni, fare ***networking*** professionale con Colleghi ugualmente sensibili ai temi trattati, apprendere ***metodi*** e ***strumenti*** di lavoro utili a gestire lo Studio in maniera consapevole.

Per ***coinvolgere*** e ***motivare*** soci e collaboratori sulla necessità di superare abitudini e convinzioni radicate.

FORMULA

La partecipazione al ***singolo incontro***, totalmente autoportante, permette di ottenere soluzioni specifiche rispetto alla tematica di interesse.

La partecipazione all'***intero ciclo*** di incontri consente di acquisire soluzioni a tutto campo sui temi dell'organizzazione, dell'innovazione e della comunicazione nello Studio Professionale.

HTTP://MASTERACEF.ECONOMIAEFINANZA.ORG

PROGRAMMA

COME APPROFITTARE DELL'APPUNTAMENTO ANNUALE PER LA REDAZIONE DEL BILANCIO PER VALORIZZARE E OTTIMIZZARE IL RAPPORTO CON I CLIENTI ABITUALI

7 ORE - 1 GIORNATA

Una consulenza professionale che crei valore parte necessariamente dalla **cura costante del rapporto con il cliente** per migliorare il grado di conoscenza dei suoi bisogni, presenti e futuri.

Anzi, idealmente, il "bravo" professionista è quello capace di individuarli, studiarli e **proporre una soluzione prima che il cliente stesso ne abbia coscienza**.

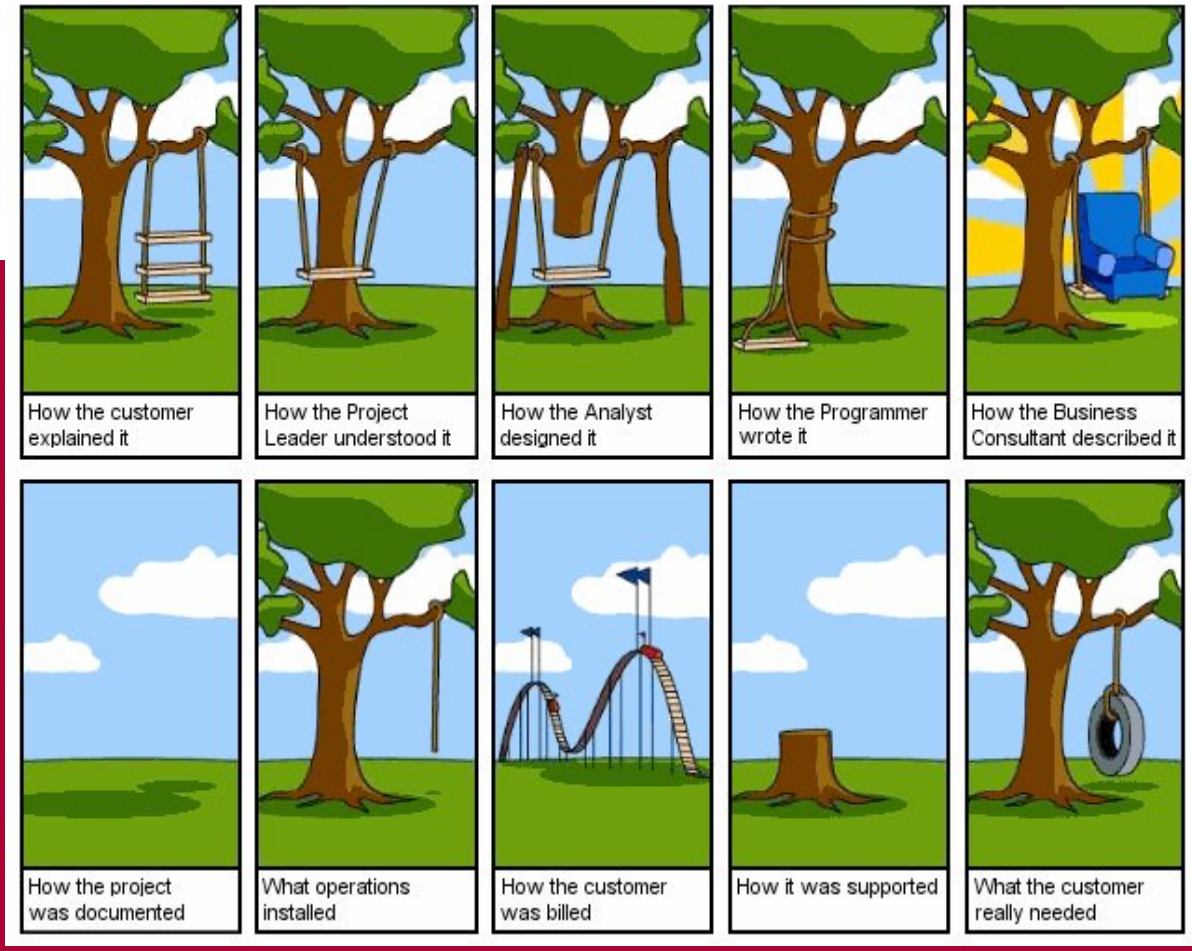
È un'attività per cui non è sufficiente la preparazione tecnica. Servono **visione, capacità, metodo, e attenzione alle dinamiche della comunicazione**. Gli strumenti per un buon rapporto con il cliente sono molti, dalla corretta profilazione, alla pianificazione di momenti periodici dedicati esclusivamente all'ascolto e al confronto, a un sistema di rilevazione della soddisfazione in grado di cogliere anche le criticità di cui il cliente magari non ci parla volentieri, ma l'ingrediente principale è la **consapevolezza della loro importanza**.

Nel periodo dei bilanci i professionisti incontrano necessariamente quasi tutti i clienti. Quale momento migliore per **valorizzare l'attività svolta** e **rafforzare il rapporto fiduciario in essere su basi concrete**, dando un po' di struttura alle attività di comunicazione e di gestione delle relazioni?

Il quarto incontro ACEF – COSE DA PROFESSIONISTI "**Come approfittare dell'appuntamento annuale per la redazione del bilancio per valorizzare e ottimizzare il rapporto con i clienti abituali**" è stato pensato per offrire ai partecipanti spunti, esempi pratici e proposte concrete per valorizzare e, se necessario, riprendere in mano il rapporto con i clienti abituali in occasione della prossima campagna adempimenti, **trasformandola in una opportunità**.

PROGRAMMA

- Comunicazione e immagine: quando il contesto contribuisce a creare fiducia
- Qualità attesa, Qualità progettata, Qualità erogata, Qualità percepita, Qualità paragonata… la qualità del servizio non è uguale per tutti: come capire la posizione del cliente e trovare un punto di incontro
- Come valorizzare i collaboratori in occasione degli incontri con il cliente
- Il bilancio d'esercizio: non un adempimento ma un'opportunità
- Cosa interessa al cliente e come vuole sentirselo dire
- Cosa interessa a noi e come lo possiamo comunicare
- Cross-selling e up-selling
- Creare valore e comunicare valore: le attenzioni per non disperdere la fatica fatta
- Se non misuri, non puoi gestire: dal rapporto personale a una attività di CRM strutturata
- Adempimenti annuali e customer satisfaction



I RELATORI DEGLI INCONTRI

GIANFRANCO BARBIERI

PROGETTAZIONE E COORDINAMENTO

Presidente di ACEF e Partner Fondatore dello Studio Barbieri & Associati Dottori Commercialisti.
Interessato da anni alle analisi di scenario sul futuro delle professioni e alla costruzione di piani strategici di sviluppo per lo Studio professionale. Quale referente scientifico, il suo ruolo è quello di orientare i programmi con il punto di vista dei Titolari. Tra i pionieri dell'informatizzazione della categoria.

ALESSANDRA DAMIANI

ORGANIZZAZIONE E QUALITA'

Esperta di organizzazione degli Studi professionali. Riorganizzazione dei processi, gestione delle persone e certificazione qualità sono i campi di intervento che predilige.
Managing Partner dello Studio Barbieri & Associati Dottori Commercialisti e Consulente IDSC Srl per l'Organizzazione e la Qualità degli Studi professionali, anche riguardo a progetti finalizzati alla certificazione del Sistema Qualità dello Studio secondo gli standard UNI EN ISO 9001. Negli ultimi quindici anni, anche grazie all'esperienza maturata sul campo quale lead auditor di primari organismi di certificazione, ha supportato con successo diversi progetti di riorganizzazione interna, riposizionamento strategico e certificazione Qualità di studi legali e commerciali. Svolge attività di formazione per Ordini professionali, ha collaborato con il Gruppo 24 Ore, IPSOA ed altri enti di formazione.

GIACOMO BARBIERI

INNOVAZIONE E TECNOLOGIA

Esperto di tecnologia e innovazione per lo Studio professionale, è il referente per la scelta e l'implementazione degli strumenti a supporto dell'organizzazione e della comunicazione dello Studio.
Partner dello Studio Barbieri & Associati di Bologna e Consulente IDSC Srl.
Svolge consulenze, principalmente a Colleghi, nella progettazione di sistemi informativi, piattaforme di knowledge management, gestione dei flussi documentali, intranet, attività di web marketing, tecnologie di virtualizzazione e migrazione al cloud. Si occupa di e-business e nuovi media dalla metà degli anni novanta. E' relatore su materie attinenti l'innovazione, la comunicazione ed il marketing per gli Ordini professionali di Dottori Commercialisti e Avvocati ed è relatore a SMAU.

ALESSANDRO MATTIOLI

COMUNICAZIONE E MARKETING

Consulente per la Comunicazione degli Studi professionali. Laureato in Scienze della Comunicazione all'Università di Bologna, collabora con IDSC dal 2007 per tutto quel che riguarda l'allineamento tra ciò che crediamo di essere e come i nostri interlocutori realmente ci vedono.
Progetta piani di Comunicazione e Marketing ed effettua consulenze per l'ottimizzazione della Comunicazione interna e la revisione dell'immagine aziendale.
Dal 2009 collabora con ACEF nella gestione dell'attività convegnistica, dagli aspetti organizzativi a quelli relazionali. Svolge attività di formazione per gli Ordini professionali di Dottori Commercialisti e Avvocati sui temi della Comunicazione e del Marketing per lo Studio.

ROBERTO PIRAS

QUALITA' NELLA REVISIONE

Dottore Commercialista in Bologna e Revisore Legale collabora con Barbieri & Associati Dottori Commercialisti dal 2011 quale responsabile dei Servizi Amministrativo Fiscali, supportando il Managing Partner nella gestione del sistema Qualità interno e nella realizzazione di progetti di consulenza organizzativa.

L'OFFERTA FORMATIVA

GLI INCONTRI DI MARZO 2018

Nel mese di marzo sono previsti quattro incontri finalizzati a preparare i Colleghi agli imminenti impegni della campagna adempimenti 2018 con particolare riferimento a:

- **9 marzo 2018** - Come sviluppare il **sistema di controllo Qualità nella Revisione Legale** come previsto dagli attuali Principi di Revisione
- **13 marzo 2018** - Come **organizzare in modo efficiente ed efficace la gestione degli adempimenti** societari e fiscali annuali
- **22 marzo 2018** - Come **utilizzare al meglio le tecnologie disponibili per poter operare,** sia in Studio che in mobilità, **in chiave "smart"**
- **28 marzo 2018** - Come **approfittare dell'appuntamento annuale** per la redazione del bilancio **per valorizzare ed ottimizzare il rapporto con i Clienti abituali (CRM).**

Ogni incontro prevede 7 ore di formazione in aula con orario di lezione dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 17:00.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE AL SINGOLO INCONTRO

	QUOTA
SINGOLO PARTECIPANTE	€ 150
FORMULA STUDIO 2 2 persone, anche diverse, dello stesso Studio	€ 270
FORMULA STUDIO 3 3 persone, anche diverse, dello stesso Studio	€ 360

I prezzi sopra indicati sono da intendersi al netto dell'IVA 22%.

AGEVOLAZIONI

La Formula Studio (2 - 3) agevola la partecipazione di due o tre componenti dello stesso Studio al fine di favorire il confronto tra ruoli ed esperienze diverse.

Trattandosi di un corso interattivo è auspicabile che i partecipanti abbiano sensibilità ed esigenze complementari, in modo che tutti possano trarre utilità dal confronto.

In caso di partecipazione all'intero ciclo di incontri è previsto un ulteriore sconto del 10% sulla quota complessivamente pagata dallo Studio.

TERMINI DI ISCRIZIONE

Ciascun incontro prevede un **massimo di 35 partecipanti** e la realizzazione è subordinata al raggiungimento della quota minima di iscrizioni idonea a garantirne il buon esito.

L'iscrizione deve essere effettuata mediante l'invio del modulo apposito e si intende perfezionata con il pagamento della quota a mezzo bonifico bancario ad ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza **IBAN IT 86 X 02008 02413 000100931319**.

La segreteria è a disposizione per fornire assistenza allo 051231125 o mediante l'apposita chat sul sito

http://masteracef.economiaefinanza.org

CREDITI FORMATIVI E ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Per ogni incontro viene chiesto all'Ordine l'accreditamento ai fini della Formazione Professionale Continua.

Al termine degli incontri viene consegnato a ciascun partecipante l'attestato di partecipazione.

Visitando il sito, sulla scheda relativa al singolo incontro è possibile verificare lo stato dell'accreditamento.

METODOLOGIA DIDATTICA E MATERIALI

Gli incontri ACEF coniugano l'esigenza di una **formazione personalizzata** con i vantaggi connessi alla possibilità di condividerne gli aspetti comuni con altri Colleghi, favorendo occasioni di **dialogo** e **confronto diretto** con il docente e con gli altri Studi partecipanti.

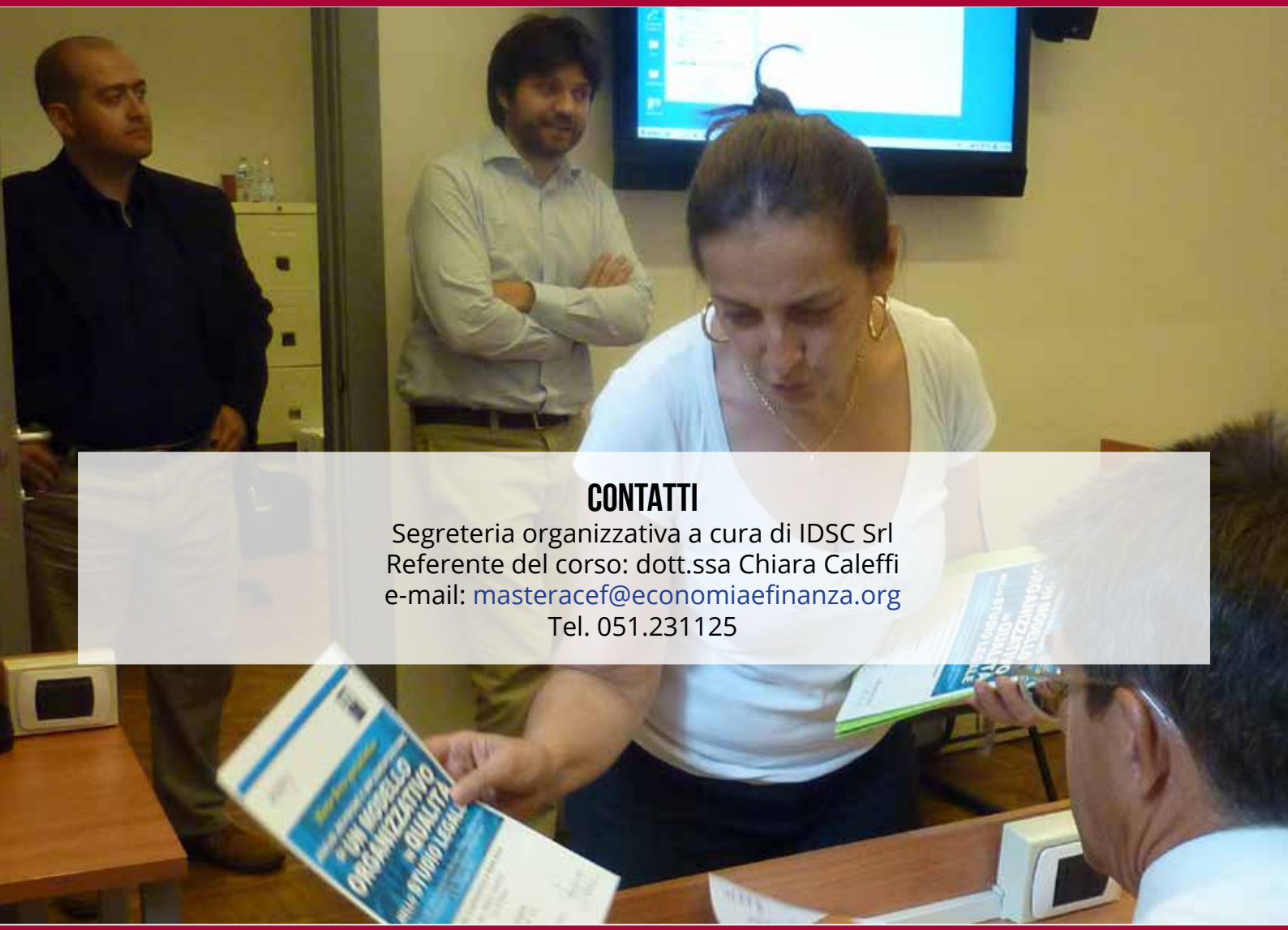
Le attività verranno integrate da esempi pratici anche con riferimento all'utilizzo degli **strumenti software** disponibili. Ai partecipanti sarà fornita documentazione di supporto alla trattazione di ciascun argomento.

VARIAZIONI AL PROGRAMMA E ANNULLAMENTO

Nel rispetto della qualità dell'offerta formativa, ACEF si riserva la possibilità di apportare variazioni in ordine a date, sedi, programmi e docenti nonché di annullare gli eventi, qualora il numero di iscritti non garantisca il buon esito dell'iniziativa.

Le eventuali variazioni e/o annullamento verranno comunicate via e-mail entro 5 giorni dalla data di inizio di ogni incontro a tutti gli iscritti e saranno, comunque, consultabili attraverso il sito internet (http://masteracef.economiaefinanza.org).

In caso di annullamento verrà rimborsata esclusivamente la quota di iscrizione.



CONTATTI

Segreteria organizzativa a cura di IDSC Srl
Referente del corso: dott.ssa Chiara Caleffi
e-mail: masteracef@economiaefinanza.org
Tel. 051.231125

MASTERACEF.ECONOMIAEFINANZA.ORG

ACEF – ASSOCIAZIONE CULTURALE ECONOMIA E FINANZA
Via Riva di Reno, 65 – 40122 Bologna
www.economiaefinanza.org

Le fotografie più belle sono di Fabio Mantovani, le altre di Giacomo Barbieri. Riproduzione vietata, tutti i diritti riservati.