INCONTRI ACEF

COME NON PERDERE, ANZI FIDELIZZARE I CLIENTI GRAZIE ALLA DIGITALIZZAZIONE DEGLI ADEMPIMENTI AMMINISTRATIVO-CONTABILI

BOLOGNA - 11 SETTEMBRE 2018

COSE DA PROFESSIONISTI

ACEF
Associazione Culturale
Economia e Finanza
La passione trasforma le cose

Dalle 9:30 alle 13:30 e dalle 14:30 alle 17:30
Via degli Agresti, 4 - 4°piano - Bologna
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

HTTPS://SHOP.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

HTTPS://SHOP.ECONOMIAEFINANZA.ORG

PROGRAMMA

COME NON PERDERE, ANZI FIDELIZZARE I CLIENTI GRAZIE ALLA DIGITALIZZAZIONE DEGLI ADEMPIMENTI AMMINISTRATIVO-CONTABILI

7 ORE - 1 GIORNATA

La fatturazione elettronica obbligatoria e la digitalizzazione dei processi contabili non rappresenteranno, dal 1° gennaio 2019, un semplice problema informatico, ma metteranno in discussione i rapporti con i clienti, le strutture e i processi operativi degli studi professionali.

Il ciclo di tre incontri dedicato da ACEF ai temi della fatturazione elettronica e della digitalizzazione dei processi si propone di **affiancare i partecipanti nella costruzione, fin dall'autunno 2018, di una strategia mirata** per la gestione di questi asset fondamentali. Quanto sopra con l'ormai consolidato **approccio di confronto e dialogo dei docenti con i partecipanti, e dei partecipanti tra loro** per scambiarsi idee e spunti di reciproco interesse.

Il primo incontro, dal titolo "**Come non perdere, anzi fidelizzare i clienti grazie alla digitalizzazione degli adempimenti amministrativo-contabili**" prenderà in esame le possibili **strategie da adottare nei confronti dei clienti** per far fronte alle rispettive diverse esigenze offrendo loro **soluzioni efficienti, efficaci e competitive rispetto alla concorrenza,** prevedibilmente spietata.

Ciò non al fine di vincolare il cliente tradizionale ad ogni costo per non perdere canoni a forfait ormai consolidati, su servizi in corso di dismissione, ma piuttosto in una più ampia prospettiva di **rivisitare il rapporto professionista-cliente anche grazie alle opportunità offerte dalle nuove tecnologie.**

PROGRAMMA

- Il ruolo del commercialista nell'era digitale
- Una strategia commerciale per la digitalizzazione. Analisi dei rischi e delle opportunità per non perdere, anzi fidelizzare i propri clienti.
- L'analisi del contesto di riferimento per comprenderne le tipicità
- L'analisi del parco clienti per capirne le esigenze e individuare le soluzioni più appropriate
- Vecchi servizi e nuovi servizi nell'era della digitalizzazione: cosa tenere, cosa buttare e dove innovare
- Rischi e opportunità dell'avventurarsi in nuove attività
- Parliamo di marginalità?
- Misurare il proprio posizionamento sul mercato e definire obiettivi di sviluppo / miglioramento

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.

HTTPS://SHOP.ECONOMIAEFINANZA.ORG

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

ORGANIZZAZIONE

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 SETTEMBRE 2018

Nel mese di settembre sono previsti tre incontri finalizzati ad aiutare i Colleghi ad operare in modo organizzato e tecnologicamente avanzato con particolare riferimento a:

- **11 settembre 2018** - **Come non perdere, anzi fidelizzare i clienti grazie alla digitalizzazione degli adempimenti amministrativo-contabili**
- **18 settembre 2018** - **Come riorganizzare lo studio per salvaguardare le risorse e creare valore grazie alla digitalizzazione degli adempimenti amministrativo-contabili**
- **25 settembre 2018** - **Quali tecnologie adottare per gestire al meglio gli adempimenti amministrativo-contabili nello studio digitale**

Ogni incontro prevede 7 ore di formazione in aula con orario di lezione dalle 9:30 alle 13:30 e dalle 14:30 alle 17:30.

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 30 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 https://shop.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 (https://shop.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: convegni@economiaefinanza.org
Tel. 051.231125

SHOP.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.