

Seminario Specialistico

Come sviluppare business nello studio professionale nell'epoca del web

PERCHÈ PARTECIPARE

Il mercato professionale è in continua evoluzione e oggi essere competenti non è più sufficiente, poiché è necessario anche saper valorizzare le proprie competenze. Il web oggi rappresenta sempre di più uno strumento eccezionale per promuovere la propria attività, farsi conoscere e fidelizzare i clienti. Per fare ciò è essenziale però conoscere le potenzialità, al fine di poterle sfruttare al meglio nella professione. Il corso permetterà di comprendere e imparare a gestire il sito Internet di studio, i social network e creare un brand di studio. Nel corso, inoltre, saranno offerti gli strumenti per poter impostare il proprio business plan e business model di studio, entrambi indispensabili per poter essere in futuro competitivi.

SEDE E ORARI

RELAIS BELLARIA HOTEL & CONGRESSI
VIA ALTURA, 11/BIS
40100 BOLOGNA
Tel: 051453103

Registrazione Partecipanti: 14:00 - 14:30

ORARI D'AULA:

Pomeriggio 14:30 - 18:30

IL PROGRAMMA DELLE 3 GIORNATE

STEP 1
09/11/2017

POMERIGGIO

TITOLO: Professional branding

RELATORE: MARIO ALBERTO CATAROZZO

PROGRAMMA:

- | Sito Internet di Studio: come strutturarlo e come renderlo un punto di forza
- | Come avviene l'engagement di nuova clientela nel nuovo mercato professionale
- | La reputation tra piazze virtuali e reali
- | Come costruire un brand nel mondo professionale di oggi
- | Reputazione, immagine, brand: differenze tra ieri e oggi
- | Cosa cercano oggi i clienti
- | Come servirsi del web a fini professionali

STEP 2

POMERIGGIO

16/11/2017

TITOLO: Business development per professionisti: istruzioni per l'uso

RELATORE: MARIO ALBERTO CATAROZZO

PROGRAMMA:

- | Dal "vecchio" passaparola alle "nuove" strategie di sviluppo
- | I social network: il futuro della professione passa da qui
- | La Business Intelligence: cos'è e a cosa serve
- | Consapevolezza: il primo passo. Come mappare le risorse a propria disposizione e i punti di debolezza su cui lavorare
- | Come mappare il mercato, i competitors e i target clienti
- | Come chiarirsi gli obiettivi e definirli al meglio: il metodo
- | La scelta dei business partner: un momento delicato!
- | Le verifiche lungo il percorso: momenti importanti

STEP 3
23/11/2017

POMERIGGIO

TITOLO: Se volete andar lontano dovete avere una squadra, anzi, essere una squadra

RELATORE: MARIO ALBERTO CATAROZZO

PROGRAMMA:

- | La scelta dei collaboratori: per voi solo i migliori!
- | Team working: come si lavora in squadra
- | Professionisti o manager? Tutti e due, ma a momenti alterni
- | Come motivare i collaboratori
- | La corporate identity: da avere una squadra ad essere una squadra
- | Avete un modello di business da seguire?
- | Come un architetto non costruisce una casa senza un progetto, anche voi non potete farlo
- | Cos'è un business model e un business plan
- | Come si crea un business model

MATERIALE DIDATTICO

Il materiale didattico verrà reso disponibile nell'area personale sul sito www.unoformat.it all'interno del Piano Studi di ciascun partecipante.

PREZZO PER I PARTECIPANTI

Prezzo a persona

PREZZO A PERSONA PER SINGOLA GIORNATA

Listino prezzi

***250,00 €**

***120,00 €**

*Prezzi a persona - IVA esclusa

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La prenotazione al percorso formativo prevede le seguenti modalità di pagamento:

- | Bonifico bancario
- | Carta di credito

VALIDITÀ FORMATIVA

Valido ai fini della Formazione Professionale Continua Obbligatoria per:

- | Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili per nr. 12,00 Crediti
- | Consulenti del Lavoro per nr. 12,00 Crediti

NOTE

Il Seminario specialistico è strutturato in tre moduli da 4 ore ciascuno. La quota di partecipazione per l'intero percorso è di euro 250 + iva.

INFORMAZIONI

Alessandro Arbaltini – Uff. 0434 506.511 - Cell. 335 5617065 – E-mail: alessandro.arbaltini@cgn.it