

VALORIZZA il POTENZIALE del tuo Studio



Come evolvere verso un modello di business dello Studio più strategico



DIRETTA WEB
27 maggio 2026



14.30 - 16.30



Davide Di Napoli
Consulente Mercuri
International Italia

Giorgia Salardi

Dottore Commercialista
e Revisore Legale dei Conti



Materiale didattico

in formato PDF
predisposto dai relatori
disponibile in area riservata



2 Crediti Formativi
per Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili

In un contesto in cui le esigenze dei clienti cambiano rapidamente, la pressione competitiva aumenta e il valore percepito dei servizi tradizionali si riduce, diventa fondamentale adottare **un approccio più strategico allo sviluppo del business**.

Dalla digitalizzazione alla consulenza finanziaria, dal controllo di gestione ai nuovi servizi consulenziali, lo Studio è chiamato oggi a ripensare il proprio modello operativo e di offerta.

Il corso nasce con l'obiettivo di supportare i Professionisti nella lettura dei principali cambiamenti in atto - dai nuovi modelli di acquisto all'impatto della digitalizzazione - e nella loro trasformazione in opportunità concrete di crescita, attraverso strumenti operativi e un metodo strutturato.

Questo appuntamento è pensato per accompagnare i Professionisti in un percorso strutturato di evoluzione del proprio Studio.

OBIETTIVO

Questo corso ha l'obiettivo di guidare il Professionista in un'evoluzione concreta del proprio modello di Studio, accompagnandolo nel passaggio da una gestione reattiva a una pianificazione proattiva dello sviluppo.

Attraverso un approccio strutturato, il percorso consente di acquisire maggiore consapevolezza delle opportunità di crescita e di dotarsi di strumenti operativi per sviluppare il business in modo sostenibile e continuativo.

A CHI È RIVOLTO

Professionisti che vogliono evolvere il proprio Studio verso un modello più organizzato, consulenziale e orientato alla crescita.

In particolare, è dedicato a chi desidera:

- sviluppare nuovi servizi a maggior valore
- strutturare un approccio più strategico e meno operativo
- valorizzare il proprio portafoglio clienti
- cogliere le opportunità offerte dalla digitalizzazione e dall'integrazione con le aziende clienti

PROGRAMMA

Trend di mercato e scenario professionisti

- Analisi dei principali cambiamenti nel mondo dei professionisti, a partire dalle ricerche Kantar e dagli ultimi aggiornamenti di mercato

Evoluzione dello Studio: deontologia e nuove opportunità

- Approfondimento sul ruolo del Professionista e sulle opportunità di sviluppo legate alla digitalizzazione delle imprese, con testimonianze pratiche e case history

Dal bisogno all'acquisto: modello RPAC e processo decisionale

- Introduzione al modello RPAC per comprendere come nascono le opportunità e perché spesso non si concretizzano, analizzando il processo d'acquisto del cliente

Dalla strategia all'azione: pianificazione dello sviluppo

- Focus sull'importanza della pianificazione per guidare la crescita dello Studio, con esempi pratici e case history. Panoramica degli strumenti a supporto per monitorare performance e opportunità

EVENTO GRATUITO
PER ISCRIVERTI CLICCA QUI >>