Euroconference TeamSystem

Seminario **in aula** di 1 giornata

Marketing e Comunicazione per lo sviluppo del Business dello Studio Professionale

Dal posizionamento dello Studio alla valorizzazione della relazione con il cliente



Academy di specializzazione per Commercialisti, Professionisti e Collaboratori di Studio, parte della Be Leader Academy

Vuoi saperne di più sul **Programma Be Leader?** Contatta il tuo referente TeamSystem.

Presentazione del corso

Secondo la **ricerca Kantar Italia 2025, 2 aziende su 3 si aspettano dal proprio Professionista un supporto sempre più strategico**, capace di affiancarle nelle decisioni e nei percorsi di crescita.

In questo scenario, per lo Studio Professionale diventa sempre più importante non soltanto sviluppare nuove competenze e servizi, ma anche essere in grado di **comunicarne il valore, costruire un posizionamento riconoscibile e rafforzare la relazione con i propri clienti**.

L'Academy accompagna **Commercialisti, Professionisti e collaboratori di Studio nella costruzione di un approccio strutturato al Marketing e alla Comunicazione per lo sviluppo del Business**, partendo dalla definizione del posizionamento e della proposta di valore dello Studio fino alla loro applicazione concreta nella relazione con il cliente.

La giornata permette di approfondire come **identificare gli elementi distintivi dello Studio, comunicare in modo efficace competenze e servizi, valorizzare il portafoglio clienti e sviluppare nuove opportunità**, utilizzando strumenti di marketing, comunicazione e relazione commerciale.

Attraverso **esercitazioni, simulazioni e casi applicativi distribuiti lungo tutta la giornata**, i partecipanti potranno tradurre i contenuti in strumenti concretamente utilizzabili nel proprio Studio.

La giornata prevede momenti dedicati al networking e allo scambio professionale, favoriti dai coffee break e dal **light lunch**, inclusi nella quota di partecipazione.

Programma

10.00 - 13.00

Scenario di mercato e strategie di marketing per lo Studio Professionale

- Lo scenario di **mercato** e l'**evoluzione dei bisogni** dei clienti
- Il concetto di **vendita di valore** e l'**analisi del target** per individuare le principali aree di valore
- Il **posizionamento strategico** dello Studio e il modello del **Golden Circle**
- I principali **strumenti di marketing** per lo Studio Professionale
- **Brand, corporate identity** e **reputazione** professionale

13.00 - 14.00

Light Lunch

14.00 - 18.00

Comunicazione, relazione con il cliente e sviluppo commerciale

- Il **sito web** dello Studio e il **content marketing**
- **Social network** e **strategie di comunicazione** dello Studio Professionale
- **Promozione** e visibilità attraverso **eventi, stampa, directories** e **awards**
- Tecniche e strumenti per far emergere i **bisogni del cliente**
- Dalla relazione commerciale alla **proposta di nuovi servizi** e opportunità consulenziali

Sedi & date

ROMA c/o sede TeamSystem - Via Laurentina, 449
19 novembre 10.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

MILANO c/o sede TeamSystem - Piazza Luigi Einaudi, 10N01
24 novembre 10.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Relatori

Davide Di Napoli - Training Manager & Coach | Mercuri International
Isabella Tartaro - Marketing Specialist di Solving

Materiale didattico

In formato PDF, predisposto dai relatori e disponibile in area riservata

Crediti formativi

È stato richiesto l'accreditamento per Avvocati, in attesa di risposta dal CNF.

Prezzo di listino

€ 390 + IVA

Quote advance booking

per iscrizioni 10 giorni prima della data d'inizio evento valide solo per Professionisti

NO PRIVILEGE **€ 312 + IVA**

CLIENTI PRIVILEGE **€ 280,80 + IVA**

ISCRIVITI SUBITO

La quota d'iscrizione include anche coffee break e light lunch.
Le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12:00 del giorno precedente.

Le Academy di Specializzazione per Commercialisti, Professionisti e Collaboratori di Studio

Le **Academy di Specializzazione** sono **percorsi verticali progettati per gli Studi Professionali** che hanno intrapreso un percorso di evoluzione verso un ruolo sempre più consulenziale e strategico, a partire dagli **Studi aderenti al Programma Be Leader di TeamSystem**, ma **aperti anche agli altri Studi interessati a sviluppare nuove competenze specialistiche**.

In continuità con il **Master in Business Development per lo Studio Professionale**, le Academy di Specializzazione offrono a Commercialisti e Collaboratori **competenze, strumenti e metodologie operative** utili a sviluppare nuove aree di **consulenza specialistica**.

L'obiettivo è accompagnare lo Studio nella **costruzione di nuovi servizi** coerenti con le esigenze dei propri clienti e capaci di generare nuove opportunità di sviluppo, rafforzandone il **ruolo consulenziale** e la capacità di supportare le imprese nei percorsi di crescita, digitalizzazione e miglioramento delle performance.



Obiettivi formativi dell'Academy di Specializzazione "Hospitality per lo Studio Professionale"

Al termine dell'Academy, i partecipanti avranno acquisito **conoscenze, metodologie e strumenti operativi per definire e comunicare in modo più efficace il valore dello Studio Professionale**, rafforzandone il posizionamento e la capacità di sviluppare relazioni con clienti e prospect.

Il percorso consentirà di comprendere come **costruire una proposta di valore chiara e differenziante**, individuare i messaggi più efficaci per comunicarla e selezionare strumenti e canali coerenti con il posizionamento dello Studio.

I partecipanti approfondiranno inoltre le principali leve del **marketing relazionale**, dalla valorizzazione del portafoglio clienti al referral, dal networking alla produzione di contenuti, fino all'utilizzo dell'**Intelligenza Artificiale come supporto operativo alle attività di comunicazione**.

Particolare attenzione sarà dedicata alla relazione con il cliente, imparando a **comprenderne priorità e bisogni, utilizzare domande strutturate per far emergere nuove esigenze e tradurre il valore dello Studio in una proposta riconoscibile e rilevante**.

Attraverso **esercitazioni, simulazioni e casi applicativi sviluppati durante l'intera giornata**, i partecipanti potranno applicare concretamente i modelli presentati, trasformando marketing, comunicazione e relazione con il cliente in **leve concrete di sviluppo del Business dello Studio**.

Euroconference TeamSystem

Vuoi scoprire gli altri percorsi di Specializzazione?
Amplia le competenze del tuo Studio e scopri le altre Academy di Specializzazione dedicate allo sviluppo di **nuovi servizi consulenziali per le tue Aziende Clienti**.

Lasciaci i tuoi riferimenti e indica i percorsi di tuo interesse: ti aggiorneremo sui programmi e sulle modalità di iscrizione.

SCOPRI LE ALTRE ACADEMY

