



Percorso formativo Valutazione e sviluppo dello Studio professionale

Quanto vale lo Studio e quanto dovrebbe valere

(24 giugno 2011, dalle 14.30 alle 18.30)

INTRODUZIONE

- Acquisizione e cessione di quote o totalità degli Studi come conseguenze dell'evoluzione del mercato

SCENARI ATTUALI

- Necessità di una crescita rapida
- Come capire quanto dobbiamo crescere
- Passaggi generazionali non corrisposti
- Scarsa remunerazione dell'impegno e del rischio
- Perdita di clienti e concentrazione del rischio commerciale

FATTORI CRITICI DEL VALORE DELLO STUDIO

- Criteri di misurazione delle marginalità
- Livello di reperibilità dei risultati
- Standardizzazione dei processi organizzativi
- Gestione delle dinamiche commerciali
- Certificare il valore dello Studio

Lo sviluppo sostenibile dello Studio

(1 luglio 2011, dalle 14.30 alle 18.30)

INTRODUZIONE

- Lo sviluppo commerciale come conseguenza del riassetto dello Studio

METODI APPLICATIVI

- Definire un piano di recupero di produttività
- Come capire quanto dobbiamo crescere
- La mappatura commerciale del mercato
 Come e dove cercare nuovi clienti

PENSARE IN CHIAVE COMMERCIALE

- La "vendita" come fattore critico di successo
- Cosa vendere
- A chi vendere
- Come vendere
- I criteri di valorizzazione dei benefici in fase di vendita

DESTINATARI	Il corso si rivolge ai titolari di Studi che vogliono progettare correttamente il futuro del proprio studio	
RELATORI	<i>Francesca Campeggi, Giorgio Miurin, Cristiano Corghi</i>	
SEDE	Mantova – presso Best Western Hotel Cristallo - via Cisa, 1/E Cerese di Virgilio (MN)	
	Per l'iscrizione inviare al fax 0376/770.151 la presente scheda di adesione unitamente alla ricevuta di pagamento almeno 4 giorni prima della data di svolgimento .	
ISCRIZIONE	Quota di partecipazione al singolo incontro:	€ 120,00 + Iva (totale 144,00)
	Quota di partecipazione ad entrambi gli incontri:	€ 200,00 + Iva (totale 240,00)
PAGAMENTO	Intestato a: Ratio Network Srl Bonifico presso la BCC di Castel Goffredo, IT – 19 – X – 08466 – 57550 – 000000014106	

Coupon di adesione

Codice Cliente

Nominativo I° partecipante

Nominativo II° partecipante

Ragione sociale

via n. Comune

CAP Tel. Fax

e-mail

P.IVA/CF

Sì, intendo iscrivere n. persone a:

- Entrambi gli incontri Incontro del 24 giugno (ANMNG00111) Incontro del 1 luglio (ANMNG00211)

Informativa Privacy - I dati del sottoscrittore sono conservati presso l'archivio elettronico di Ratio Network S.r.l. titolare e responsabile del trattamento dei dati, nel rispetto di quanto stabilito dal D.Lgs. 196/2003 art. 13 sulla tutela dei dati personali. Con la sottoscrizione del presente contratto dichiaro di aver letto ed approvo il contenuto dell'Informativa completa disponibile all'indirizzo www.ratio.it/privacynetwork. Il sottoscrittore può richiedere l'aggiornamento o la cancellazione dei propri dati e qualsiasi informazione relativa al trattamento degli stessi, rivolgendosi al Servizio Clienti, Tel.0376-775130 Fax 0376-770151 privacy@gruppocastelli.com. Per non ricevere altre comunicazioni barrare la seguente casella .

Data Firma e timbro