

# GUIDA ALLA GESTIONE DELLO STUDIO PROFESSIONALE

L'Organizzazione dello Studio e l'attenzione alla comunicazione esterna non sono prerogativa degli Studi molto grandi. Anche il professionista abituato a lavorare da solo può trarre beneficio dallo sviluppo di competenze trasversali che gli consentano migliore organizzazione del lavoro, efficace gestione del tempo e sviluppo di relazioni personali di qualità.

**L'incontro è organizzato dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Mantova**, in collaborazione con il Consiglio Nazionale e con ACEF – Associazione Culturale Economia e Finanza, e si propone di presentare la **"Guida alla Gestione dello Studio professionale"**, prezioso strumento pubblicato recentemente da IFAC (in inglese nel 2010) e dal CNDCEC (in italiano nel dicembre 2011).

L'incontro avrà per oggetto una trattazione dei moduli in cui è articolata la Guida, con particolare attenzione alle parti riguardanti l'Organizzazione dello Studio professionale quale fondamento sul quale costruire strategie e progetti di crescita.

**L'incontro è gratuito e valido ai fini della Formazione Professionale Continua dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili per la maturazione dei crediti formativi**

Promosso in collaborazione con



Partner Tecnici



## **LA GUIDA IFAC PER LA GESTIONE DEI PICCOLI E MEDI STUDI PROFESSIONALI**

### **Organizzazione, Pianificazione e crescita**

**martedì 6 novembre 2012**

Ore 14:30-17:30 presso

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Mantova  
Via Ilaria Alpi, 4 – MANTOVA (MN)

#### **RELATORI:**

- **Gianfranco Barbieri**

*Presidente di ACEF – Associazione Culturale Economia e Finanza*

*Partner di Barbieri e Associati Dottori Commercialisti*

*Membro del Gruppo di Lavoro italiano SMP Guide*

#### **PROGRAMMA**

#### **ore 14:30**

#### ***“Introduzione e Presentazione del Documento “Guida alla Gestione dei Piccoli e Medi Studi Professionali”***

- Modulo 1  
“Pianificazione Strategica dello studio”
  
- Modulo 2  
“Modelli organizzativi e networking professionale”
  
- Modulo 3  
“Pianificare la crescita dello studio”
  
- Modulo 4  
“Valorizzare le persone, elemento di competitività”
  
- Modulo 5  
“Tecnologie e organizzazione del lavoro”

Promosso in collaborazione con

Partner Tecnici

- Modulo 6  
“La relazione con i clienti e il marketing di Studio”
- Modulo 7  
“La gestione dei rischi nello Studio professionale”
- Modulo 8  
“Pianificare la successione”

**ore 17:30**

**“Chiusura dei lavori”**

Promosso in collaborazione con



Partner Tecnici

