



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.  
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

# La Guida IFAC alla Gestione dei Piccoli e Medi Studi Professionali **INNOVAZIONE E CRESCITA DELLO STUDIO PROFESSIONALE**

**GIANFRANCO BARBIERI – GIACOMO BARBIERI**

8 novembre 2012 - ODCEC di Milano



un progetto del



Consiglio Nazionale  
dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili

in collaborazione con

ACEF

ASSOCIAZIONE  
DOTTORI COMMERCIALISTI  
E ESPERTI CONTABILI

# Guida alla Gestione dello Studio

## Il ritrovo per migliorare lo Studio professionale



partner tecnici:



Cerca

HOME

LA GUIDA ALLA GESTIONE DELLO STUDIO

IL TOUR 2012-2013

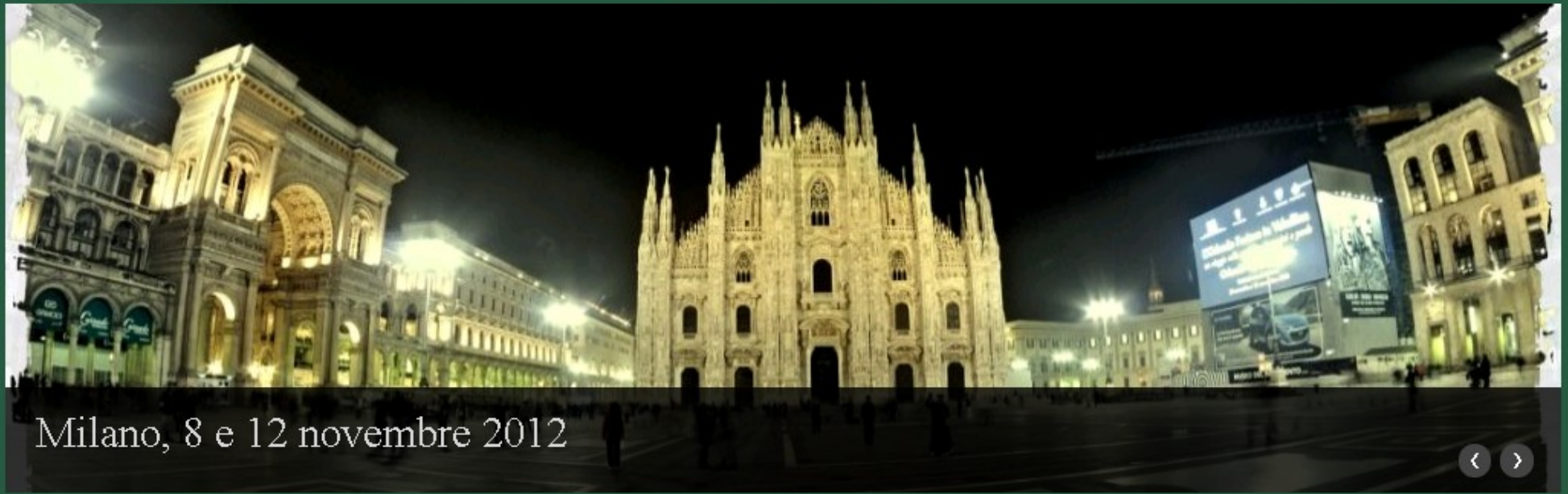
IL SITO

LE DATE

MAPPA DEGLI INCONTRI

PARTNER TECNICI

CONTATTACI



Milano, 8 e 12 novembre 2012



# ASSOCIAZIONE CULTURALE ECONOMIA E FINANZA

[www.economiaefinanza.org](http://www.economiaefinanza.org)

Dal 1990 riunisce professionisti e studiosi dell'economia e dell'impresa per realizzare convegni su temi di attualità in campo aziendale, dell'economia e del diritto, e incontri di formazione sulla gestione dello studio professionale

# **IL TOUR ORGANIZZAZIONE 2012**

## **Presentazione della Guida IFAC per la Gestione dei piccoli e medi Studi Professionali**

**[www.guidaifac.it](http://www.guidaifac.it)**

Con oltre 30 incontri presso gli Ordini locali, il Tour ACEF mira a presentare a quanti più Colleghi possibile il documento redatto da IFAC e tradotto dal Consiglio Nazionale. Sul sito è possibile trovare la Guida e i materiali di lavoro degli incontri.

# ZUCCHETTI

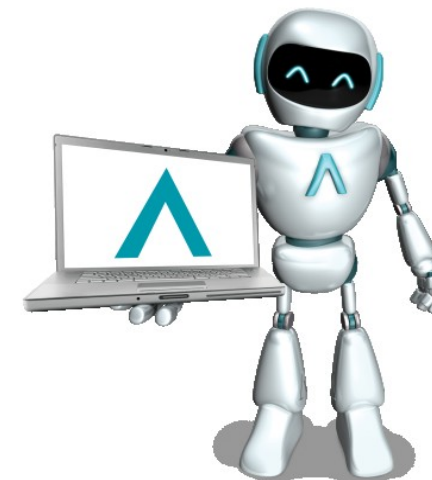
IL SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO

## Ago Infinity, il software per Commercialisti

Ago Infinity è il software Zucchetti che innova l'attività dei commercialisti offrendo maggiore efficienza in un'unica soluzione: più produttività nelle attività contabili e fiscali, più velocità nel comunicare, più efficacia nelle consulenze ai clienti.



Sviluppato in tecnologia Web, Ago Infinity è nato per offrirti un nuovo modo di lavorare basato su condivisione, collaborazione e comunicazione in tempo reale.



# GRUPPO **24** ORE

La cultura dei fatti

Il Gruppo 24 Ore riveste una posizione di mercato fortemente competitiva nei servizi e nelle soluzioni gestionali rivolte a professionisti, imprese e pubblica amministrazione.

L'Area Software del Gruppo 24 Ore mette a disposizione degli studi professionali il prodotto giusto per chi è chiamato ad aggiornare la propria organizzazione, lavorando su fattori organizzativi, di marketing e di knowledge management.



La Guida IFAC alla Gestione  
dei Piccoli e Medi Studi Professionali

# Moduli 5-6-7-8

## Tecnologia, Marketing e CRM

## Risk Management e Passaggio Generazionale



### Gianfranco Barbieri

Partner di Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

Presidente di ACEF

[gianfranco.barbieri@barbierieassociati.it](mailto:gianfranco.barbieri@barbierieassociati.it)

Twitter: [@gf\\_barbieri](https://twitter.com/gf_barbieri)

Linkedin: <http://www.linkedin.com/pub/gianfranco-barbieri/b/175/877>

# Modulo 5

# Tecnologia ed E-Business



## Giacomo Barbieri

Partner di Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

Presidente di I.D.S.C. Srl

*Servizi in evoluzione per una professione che cambia*

Twitter: [@dott\\_barbieri](https://twitter.com/@dott_barbieri)

LinkedIn: [it.linkedin.com/in/giacomobarbieri](https://it.linkedin.com/in/giacomobarbieri)

[giacomo.barbieri@barbierieassociati.it](mailto:giacomo.barbieri@barbierieassociati.it)



# Modulo 6

## La relazione con i clienti e il Marketing di Studio



### Giacomo Barbieri

Partner di Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

Presidente di I.D.S.C. Srl

*Servizi in evoluzione per una professione che cambia*

Twitter: [@dott\\_barbieri](https://twitter.com/dott_barbieri)

LinkedIn: [it.linkedin.com/in/giacomobarbieri](https://it.linkedin.com/in/giacomobarbieri)

[giacomo.barbieri@barbierieassociati.it](mailto:giacomo.barbieri@barbierieassociati.it)



# BREAK

## I lavori riprendono tra 10 minuti

# [www.guidaifac.it](http://www.guidaifac.it)

## Si ringraziano i partner tecnici del Tour Organizzazione 2012 di ACEF





# Per concludere...



## pianificazione strategica dello studio

*“ progettare bene  
per avere equilibrio ”*



# modelli organizzativi e networking professionale

*“ Non esiste il vestito  
«giusto» ma solo quello  
«adatto» ”*



pianificare la crescita dello Studio

*“crescere non dipende  
dal caso”*

# valorizzare le persone, elemento di competitività

*“ dietro ad ogni risultato sostenibile c'è  
una squadra: vai da solo per  
andare **veloce**, vai insieme per  
andare **lontano**”*



# tecnologie e organizzazione del lavoro

***“ uso consapevole e  
selettivo degli strumenti  
tecnologici, da parte di tutti”***





# la relazione con i clienti e il marketing dello Studio

*“ per conquistare un cliente non basta lavorare bene”*

## gestione dei rischi

*“ per rispondere alle aspettative  
serve un sistema di lavoro che  
garantisca affidabilità e qualità”*



## passaggio generazionale

*“ perché lo Studio sopravviva  
al suo fondatore è necessario  
un lavoro di anni”*



Per ulteriori approfondimenti, materiale  
e per proseguire il dibattito online  
vi rimandiamo al sito:

[www.guidaifac.it](http://www.guidaifac.it)

**Si ringraziano i partner tecnici  
del Tour Organizzazione 2012 di ACEF**

