

# Analisi, Revisione e Implementazione di un Modello organizzativo in Qualità nello Studio professionale: Perché ?

© ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza  
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



## **Gianfranco Barbieri**

Partner fondatore Barbieri & Associati  
Dottori Commercialisti - Bologna  
Presidente ACEF

Main Partner



Partner



SICUREZZA



AMBIENTE



GESTIONE



CANTIERI

**ORGANIZZARE**  
**PIANIFICARE**  
**COMUNICARE**  
**INNOVARE**  
**RIPOSIZIONARE**  
**LO STUDIO**  
**PROFESSIONALE**



## **Gianfranco Barbieri**

Partner di Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

Presidente di ACEF

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



## **Alessandra Damiani**

Managing Partner di Barbieri & Associati

Dottori Commercialisti

[alessandra.damiani@barbierieassociati.it](mailto:alessandra.damiani@barbierieassociati.it)



## **Giacomo Barbieri**

Partner di Barbieri & Associati

Dottori Commercialisti

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



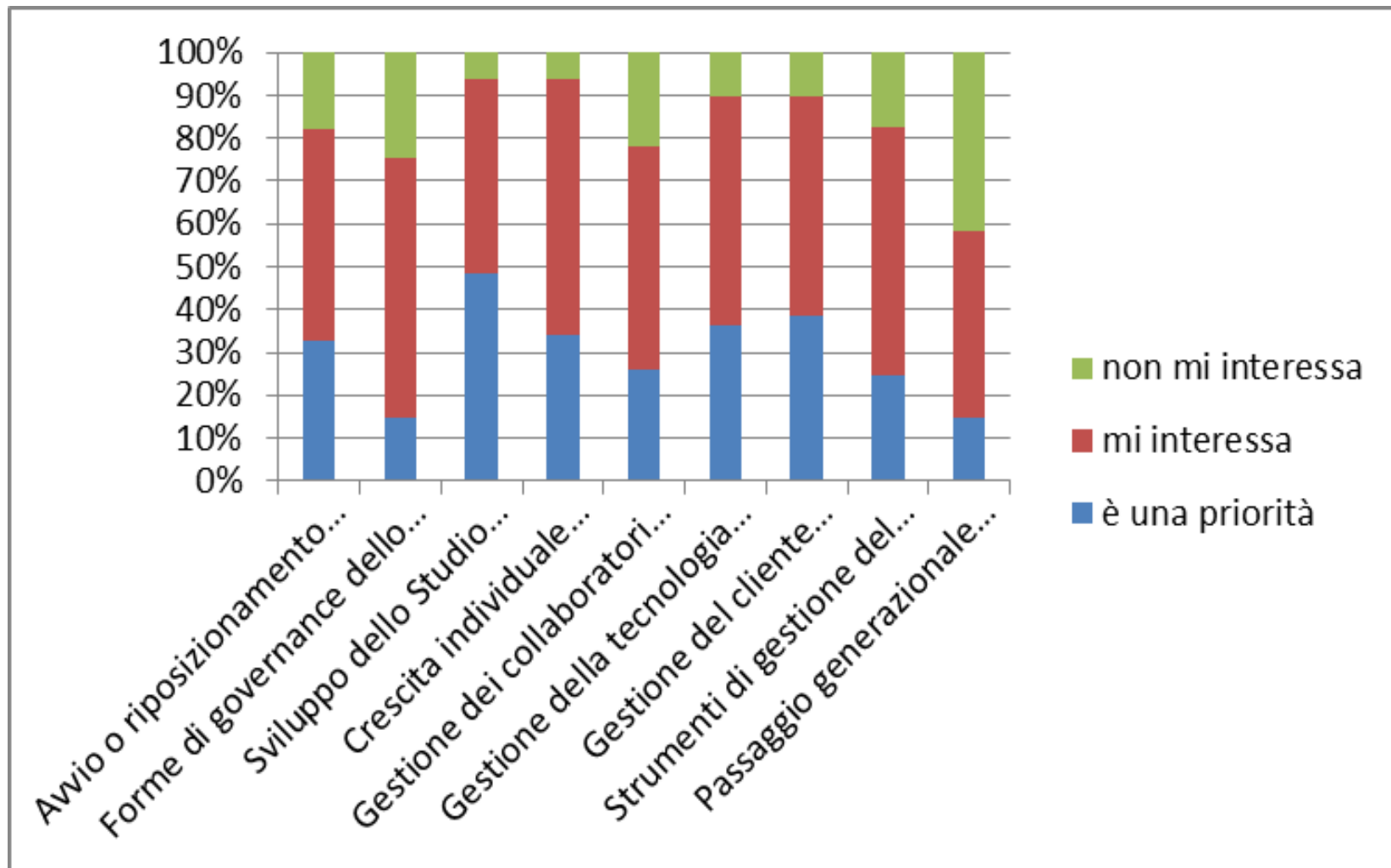
## **Alessandro Mattioli**

Consulente per la Comunicazione di  
Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

[alessandro.mattioli@barbierieassociati.it](mailto:alessandro.mattioli@barbierieassociati.it)

**Dall'ottobre 2013**  
**ACEF promuove nuovi**  
**incontri formativi**  
**dedicati ai temi trattati**  
**dalla Guida IFAC**

# DA UN QUESTIONARIO PROPOSTO AI PROFESSIONISTI



# COSA E' EMERSO?

..... un Collega che vuole **crescere**, e che è consapevole che per farlo **deve puntare su**

- una gestione più attenta del cliente,
- sull'uso di strumenti tecnologici all'avanguardia  
e, naturalmente,
- sulla propria preparazione professionale.

**I temi che hanno riscosso maggior interesse sono infatti:** *lo sviluppo dello studio, la gestione del cliente, la gestione della tecnologia, la crescita individuale.*

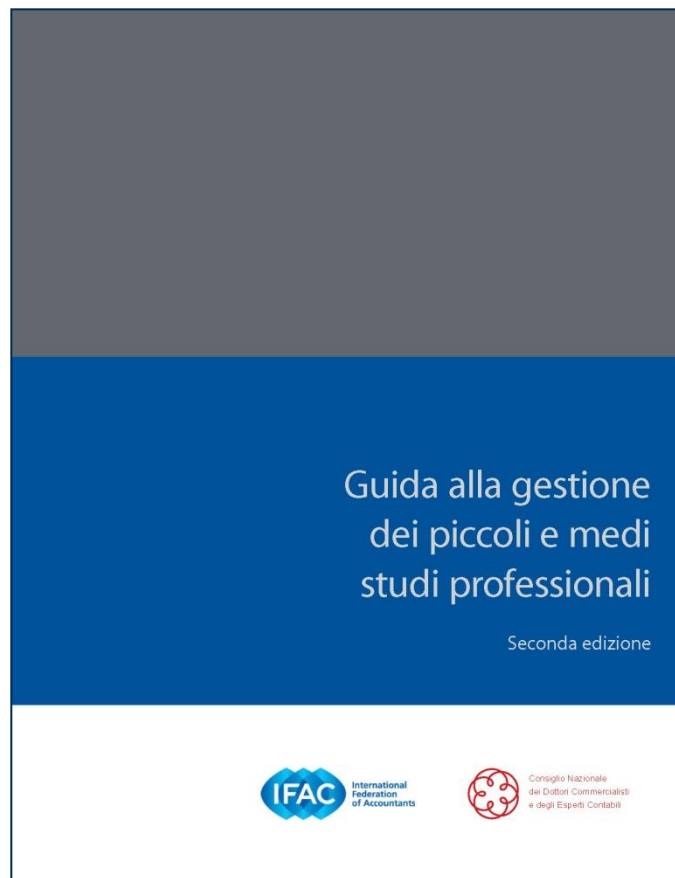


# ***II***

# ***cam**biamento*



**«...la cura passa per  
la consapevolezza  
della malattia...»**



# www.press-store.it



International  
Federation  
of Accountants

Associazione Culturale Economia e Finanza  
Tour Organizzazione 2015



**COMITATO PER I PICCOLI E MEDI STUDI DI IFAC – Staff**

**Paul Thompson**

**Paul Harrison**

**Sylvia Tsen**

**COMITATO ITALIANO DI ESPERTI PER LA REVISIONE DELLA PRACTICE MANAGEMENT  
GUIDE**

**Giancarlo Attolini**

*(Consigliere CNDCEC delegato alle Attività Internazionali)*

**Corrado Baldini**

**Gianfranco Barbieri**

**Michele D’Agnolo**

**Franco Marchini**

**Chiara Mio**

**Lorenzo Magrassi**

**Noemi Di Segni**

**Mariarita Cafulli**

**SUPERVISIONE DELLA BIBLIOGRAFIA DELL’EDIZIONE ORIGINALE IN LINGUA INGLESE**

**Loredana Colecchia (CNDCEC)**

**SUPERVISIONE DELLA TRADUZIONE ITALIANA A CURA DELL’UFFICIO TRADUZIONI  
CNDCEC**

**Mariarita Cafulli**

**Elena Florimo**

**SUPERVISIONE SCIENTIFICA DELL’EDIZIONE ITALIANA**

**Giancarlo Attolini**

**Corrado Baldini**

**Gianfranco Barbieri**

**Michele D’Agnolo**

**Franco Marchini**

**Chiara Mio**

**Noemi Di Segni**

# **... IL RIPOSIZIONAMENTO DELLO STUDIO PROFESSIONALE..**

- **Modulo 1: Pianificazione strategica per gli studi professionali**
- **Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network**
- **Modulo 3: Creazione e sviluppo dello studio professionale**
- **Modulo 4: "People power": strategie per le risorse umane**
- **Modulo 5: Tecnologie ed e-business**
- **Modulo 6: Gestione della relazione con il cliente**
- **Modulo 7: Gestione del rischio**
- **Modulo 8: Pianificazione della successione**

# IL RIPOSIZIONAMENTO DELLO STUDIO PROFESSIONALE



# PIANIFICAZIONE STRATEGICA DELLO STUDIO

# QUALITA' E CONTROLLO DI GESTIONE PER LO STUDIO PROFESSIONALE

**... Ma, per  
beneficiare dei  
cambiamenti in atto  
è bene ricordare che  
...**

***... BISOGNA PROGETTARE  
BENE PER AVERE  
EQUILIBRIO ...***

***... NON ESISTE IL VESTITO  
GIUSTO, MA SOLO QUELLO  
ADATTO ...***

**... CRESCERE  
NON DIPENDE  
DAL CASO ...**

**... DIETRO OGNI RISULTATO  
SOSTENIBILE C'È UNA  
SQUADRA:  
VAI DA SOLO PER ANDARE  
VELOCE,  
VAI INSIEME PER ANDARE  
LONTANO ...**

***... OCCORRE UN USO  
CONSAPEVOLE E SELETTIVO  
DEGLI  
STRUMENTI TECNOLOGICI  
DA PARTE DI TUTTI ...***



***... PER CONQUISTARE  
UN CLIENTE NON BASTA  
LAVORARE BENE ...***

**... PER RISPONDERE ALLE  
ASPETTATIVE DEI CLIENTI  
SERVE UN METODO DI LAVORO  
CHE GARANTISCA  
AFFIDABILITA' E QUALITA' ...**

**... PERCHE'  
LO STUDIO ACCRESCA  
REPUTAZIONE....E VALORE  
E' NECESSARIO  
UN LAVORO DI ANNI ...**

**Grazie dell'attenzione !!!**



## **Gianfranco Barbieri**

Partner fondatore Barbieri & Associati

Dottori Commercialisti - Bologna

Presidente ACEF

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

**Per approfondimenti, materiale e per  
proseguire il dibattito online  
vi rimandiamo ai siti:**

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

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

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

