

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



International
Federation
of Accountants

Associazione Culturale Economia e Finanza
Tour Organizzazione 2015



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



Alessandra Damiani

Managing Partner di Barbieri & Associati

Dottori Commercialisti

alessandra.damiani@barbierieassociati.it



Giacomo Barbieri

Partner di Barbieri & Associati

Dottori Commercialisti

giacomo.barbieri@barbierieassociati.it



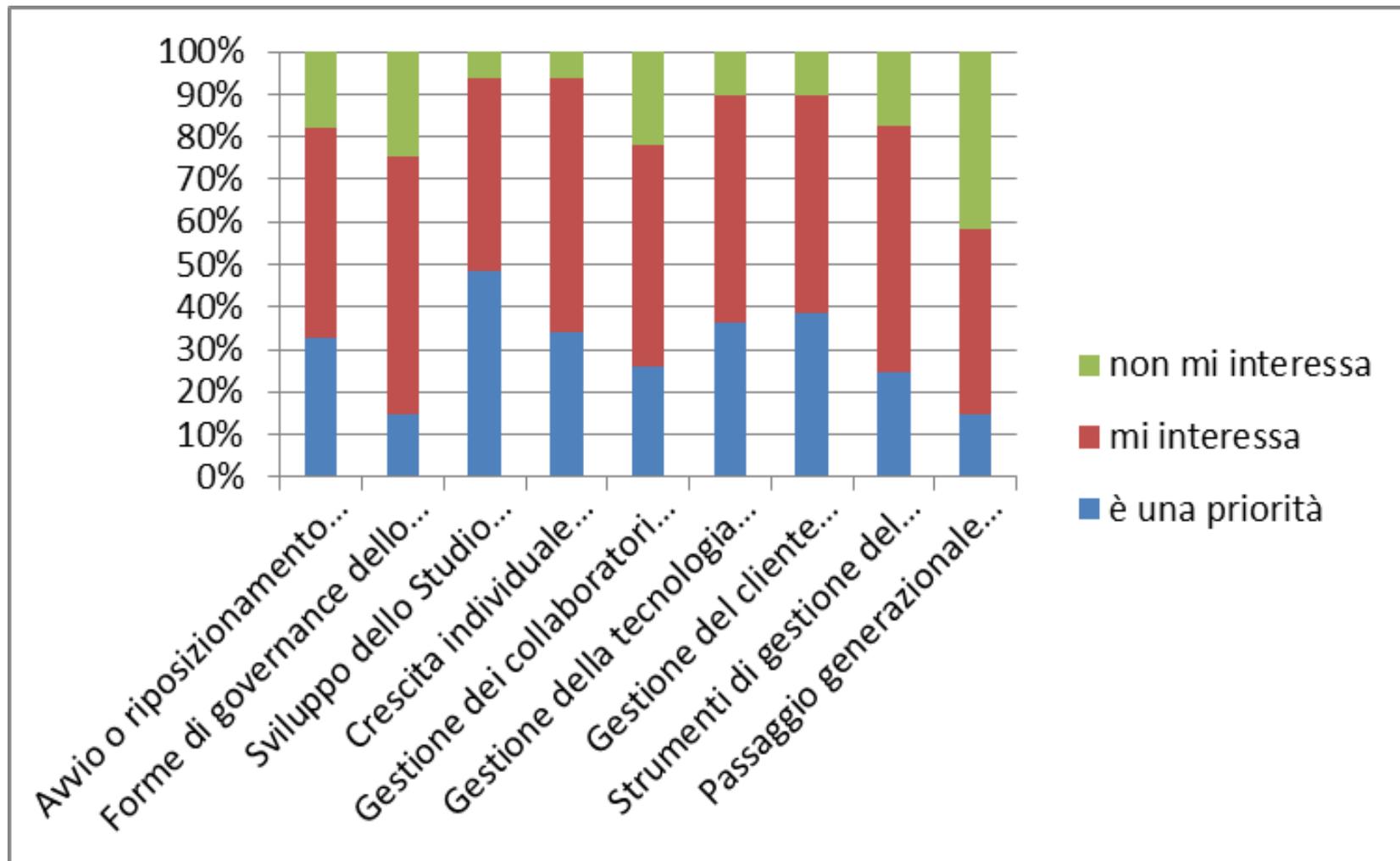
Alessandro Mattioli

Consulente per la Comunicazione di
Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

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.

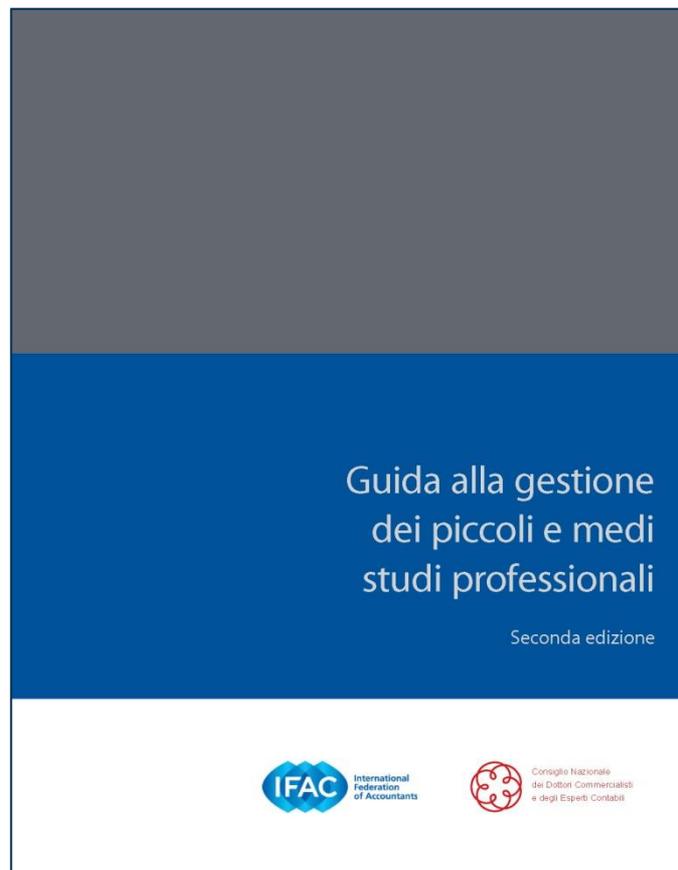
I temi che hanno riscosso maggior interesse sono infatti: *lo sviluppo dello studio, la gestione del cliente, la gestione della tecnologia, la crescita individuale.*

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

