

SEMINARIO GRATUITO IN FASE DI ACCREDITAMENTO  
PER LA FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI

**PROFESSIONISTI E CLIENTI:  
COME GIOCARE IN SQUADRA PER COMPRENDERE E  
COMUNICARE LE "QUALITÀ" DELLA PROPRIA STRATEGIA**

**PARMA**

**28 OTTOBRE**

HOTEL LINK 124

VIA SAN LEONARDO 124

14.30-17.30

"Complicare è facile, semplificare è difficile" così scriveva Bruno Munari - uno tra i designer italiani più noti del Novecento - e certo non si può dire che tale riflessione sia valida unicamente per le Arti. Per semplificare bisogna togliere, e per togliere bisogna sapere cosa togliere, come fa lo scultore quando a colpi di scalpello leva dal masso di pietra tutto ciò che non servirà a dar forma alla propria scultura. Allo stesso modo in ambito aziendale, come si fa a sapere quali sono gli elementi essenziali che un imprenditore o un professionista deve avere sotto controllo per ottenere prestazioni eccellenti anche in condizioni di mercato complesse? Che ruolo assume in questo contesto il professionista di fiducia dell'impresa? Quali opportunità per sviluppare nuove competenze, semplificare la comunicazione ed uniformare le prospettive spostando l'attenzione dalla parte bassa a quella alta del conto economico per far sì che le imprese della Old Economy possano aggiornare i propri modelli competitivi facendosi guidare dal proprio professionista di fiducia in un virtuoso gioco di squadra? Scopo del seminario formativo e quello di fornire al professionista gli strumenti per comprendere ed analizzare il problema strategico dell'impresa e approfondirne la complessità, sia rispetto alla formulazione che alle implicazioni organizzative con specifico riferimento alla comunicazione esterna verso gli operatori finanziari.

**A CHI È RIVOLTO?**

Al Professionista che voglia ri-appropriarsi del ruolo di consulente-consigliere primario dell'imprenditore (per superare il ruolo del Professionista da interpellare solo per il calcolo delle imposte) e che desidera sviluppare le proprie capacità di analisi strategica e di business design per ripensare o migliorare il Business Model del proprio studio con l'obiettivo di affiancare i propri clienti in questi percorsi.

## LA GIORNATA E I TEMI TRATTATI

Welcome e Registrazione dalle ore 14.15, inizio lavori ore 14.30

- La strategia: formulazione e gestione del cambiamento
  - Perché adottare una prospettiva strategica?
  - Comprendere, definire e rappresentare un modello di business
- Analizzare e descrivere l'opportunità strategica
  - Analisi del contesto esterno (mercato, domanda, concorrenza)
  - Analisi del contesto interno (punti di forza e asset strategici)
  - Mappare la strategia
  - Dall'idea alla strategia: il modello di business
- comunicare la strategia: il Professional storytelling
  - Comprendere e comunicare la strategia del cliente in ottica consulenziale

Chiusura lavori ore 17.30

CODICI MATERIE CNDCEC: C.4.9 (2); C.4.1 (2)

## FACULTY

### **Alberto Mason**

Strategy & Business Designer

Docente di Teorie e Tecniche del Management - IUSVE



## NOTE INTEGRATIVE E CONTATTI

COFIP - Associazione Consulenti Finanziari Professionisti è iscritta nell'elenco delle Associazioni professionali del Ministero dello Sviluppo Economico nella sezione speciale che permette di rilasciare l'Attestato di Qualità dei Servizi. Gli eventi di COFIP sono sponsorizzati da MyGDI Srl. COFIP, mette a disposizione dei propri associati il portale MyGDI e i servizi per la consulenza. La qualifica di Consulente Finanziario Professionista COFIP, di seguito CFP, si ottiene a completamento del Percorso Formativo Base MyGDI. Il CFP eroga consulenza generica e non può effettuare raccomandazioni personalizzate. Il CFP affianca il cliente durante tutto il processo d'accesso al credito e di investimento di capitali.

Nel caso si riscontrino difficoltà nell'iscrizione, è possibile contattare direttamente la segreteria dell'Associazione.

Mail: [segreteria@cofip.pro](mailto:segreteria@cofip.pro)

Tel.: +39 392 946 75 31