
Commercialista Marketing Plan: evoluzione di una professione

di [Redazione](#)

Publicato il 19 Giugno 2020

La professione del commercialista sta evolvendo. Dalla crisi che ha coinvolto tutti i settori è nata l'esigenza di allargare le competenze ad ambiti non più strettamente legati al fisco e alla contabilità.

Il corso Commercialista Marketing Plan si propone appunto di venire incontro a queste nuove esigenze fornendo i giusti strumenti anche in ambito digitale.

Commercialista Marketing Plan: il futuro del commercialista

Secondo uno studio della Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza dei dottori commercialisti contabili, si prevede che ci sarà una **chiusura di circa 80.000 studi** di commercialisti **nei prossimi due anni**.

Perché?

La **digitalizzazione** e i software in grado di gestire automaticamente i dichiarativi aziendali, la concorrenza non professionista come gli **escapologi fiscali** che promettono soluzioni ai limiti della legalità, minacciano la professione.

Che fare?

Per **evolvere**, il commercialista deve allargare la sua offerta ad ambiti trasversali della consulenza, non legati strettamente al fisco o alla contabilità, come ad esempio:

- Consulenza aziendale;
- Internazionalizzazione;
- Reperimento fondi e contributi a fondo perduto;
- Gestione delle crisi d'impresa.

Allo stesso tempo i nostri clienti percepiscono molto spesso il loro rapporto con il nostro studio come informale e ci chiedono consigli non percependo che il nostro servizio ha un costo.

Ciò porta ad un solo risultato: **ore di consulenza non pagate**.

Esistono tecniche trasversali da usare per rapportarci ai nostri clienti e difendere il nostro lavoro?

Sì, coach e formatori studiano da anni l'approccio al cliente e dinamiche di gestione per una comunicazione efficace, capace di far risparmiare tempo, ma soprattutto denaro!

Il digitale: da minaccia a risorsa

L'avanzare senza sosta del **digitale** non rappresenta una minaccia per la professione, ma apre a **nuovi orizzonti allo sviluppo di professioni** "tradizionali".

Il Web dà la possibilità agli utenti di un orientamento "fai da te" svincolato dalle figure professionali altamente qualificate.

Tuttavia, continuare ad affidarsi a professionisti specializzati crea ancora i suoi vantaggi.

Molti sono già presenti nel web: utilizzano **portali linkedin** o blog per rilasciare informazioni e farsi trovare.

Ma come farsi trovare in un oceano di offerte e di professionisti?

In un marasma di offerte proporre il proprio studio è diventato sempre più difficile.

È necessario trovare un proprio stile comunicativo e un modo efficace di proporre quella che i Marketer chiamano la “**Unique Value Proposition**”, rispetto al mercato quindi, capace di esprimere il nostro vero valore.

Commercialista Marketing Plan: diventare commercialista 2.0

Il corso [Commercialista Marketing Plan](#) nasce per venire in contro a tutte le esigenze dettate dall'evoluzione di questa professione.

Obiettivo è quello di offrirti un potenziamento della tua offerta, sviluppando:

- Abilità nel formulare una proposta commerciale efficace (**approcci alla vendita**);
- Capacità di proporre il proprio **servizio in ambito digitale**;
- Conoscenze di **finanza agevolata** e di somministrazione dei vantaggi ad essa legati ai propri clienti;
- Tecniche di **comunicazione avanzata** e proattività e motivazione attraverso esercizi con coach qualificati;
- Tecniche per analizzare e operare una **riorganizzazione del proprio studio professionale**.

Inoltre, è compresa l'**iscrizione gratuita a Finanza Agevolata Network**: una rete sempre aggiornata che ti renderà capace di introdurre i clienti del tuo studio a misure come bandi regionali, nazionali ed europei per il reperimento di fondi.

VAI ALLA SCHEDA DEL [CORSO COMMERCIALISTA MARKETING PLAN 2021 >>](#)

Redazione

Venerdì 19 giugno 2020