

Il Business Coach: nuova frontiera dei Commercialisti?

di [Fabrizio Gritta](#)

Pubblicato il 11 Gennaio 2025

Il commercialista si evolve in partner strategico grazie al business coaching, un approccio innovativo che rafforza il rapporto con gli imprenditori. Questa trasformazione valorizza competenze tecniche e soft skills, promuovendo crescita sostenibile, decisioni strategiche e nuove opportunità per aziende e consulenti. Oggi cerchiamo di capire se il Commercialista può essere un valido Business Coach...

Negli ultimi anni il ruolo del commercialista si è evoluto ben oltre le tradizionali competenze legate alla gestione fiscale, contabile e amministrativa; secondo un rapporto del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC) del 2022, la domanda di servizi strategici e consulenziali è aumentata significativamente, spingendo i professionisti a sviluppare nuove competenze. In un contesto economico sempre più complesso e dinamico, è emerso un nuovo approccio che valorizza il rapporto tra consulente e imprenditore: il **business coaching**. Questo cambiamento rappresenta una **vera e propria rivoluzione, che trasforma il commercialista in un partner strategico per la crescita e lo sviluppo aziendale**.

Dal Fisco al Business Coaching: la nuova frontiera dei Commercialisti

Storia ed evoluzione del ruolo del Commercialista

Il ruolo del commercialista ha subito una trasformazione significativa nel corso del tempo. In passato, questa figura professionale era principalmente vista come un tecnico specializzato nella gestione contabile e fiscale. Le sue principali responsabilità includevano il rispetto delle scadenze fiscali, la compilazione delle dichiarazioni e la supervisione dei bilanci aziendali. Tuttavia, con l'evoluzione delle esigenze delle imprese e l'emergere di un contesto economico globalizzato, i commercialisti hanno dovuto ampliare il loro raggio d'azione. Già dagli anni '90, la crescente complessità delle normative fiscali e la digitalizzazione dei processi hanno richiesto una maggiore capacità di analisi strategica. Negli ultimi due decenni, inoltre, è emersa un



Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento