

## Diario dal convegno "Il nuovo Commercialista"

di [Roberto Pasquini](#)

Publicato il 9 Dicembre 2016

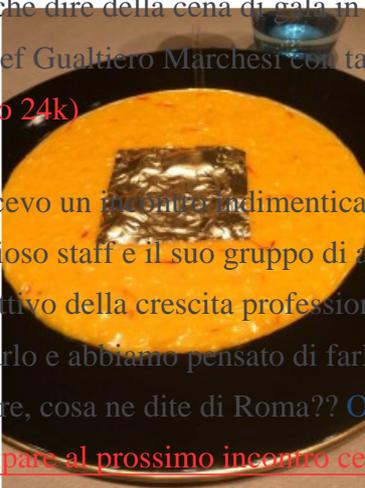
gli scorsi 1 e 2 dicembre abbiamo organizzato il nostro evento dedicato all'evoluzione della professione del commercialista. in un mondo in piena evoluzione è fondamentale anticipare il cambiamento anzichè subirlo passivamente - ecco il diario delle due intense giornate

Domani rientro in ufficio, al lavoro, dopo il fantastico seminario di giovedì e venerdì della scorsa settimana. Un arricchimento tantissimo, sia sotto l'aspetto umano che in quello professionale. Seminario con il Dott. Al. Mattavelli e il Dott. Roberto Pasquini. La fortuna di conoscere persone simpatiche, disponibili, aperte, di ogni età e provenienti da ogni parte d'Italia che, come me, credono nella dedizione al lavoro e nella necessità di aggiornarsi, per crescere, perchè come dice il motto del Commercialista Telematico: "L'apprendere è come remare contro corrente: se ci si ferma si torna indietro!" Sotto l'aspetto professionale ho avuto la possibilità di un arricchimento notevole: gli insegnamenti del dott. Alessandro Mattavelli li potrò sicuramente mettere in pratica nei prossimi tempi nei confronti dei miei clienti in Studio. Il taglio dell'incontro è stato molto operativo, zero teoria. Ci sono state date tante indicazioni pratiche da utilizzare, un approccio professionale diverso rispetto alla clientela, di più alto livello ma fattibile per tutti. Certo, non per attività super-piccolissime ma, come si è detto all'incontro, dal bar in su. Con tanto di fornitura e spiegazione dei software che potranno essere utilizzati. La Balanced Scorecard spiegata bene, la mappa strategica dell'azienda, è uno spettacolare strumento che i commercialisti potranno utilizzare per aiutare gli imprenditori clienti e allo stesso tempo migliorare il proprio modo di lavorare, applicando modalità che sono gradite alle aziende. Non si tratta di meccanismi utilizzabili per tutti i clienti dello Studio ma ad esempio è una opportunità da applicare al cliente più importante, ai due/tre migliori clienti, quelli un po' più strutturati e disponibili, e vogliosi di crescere. Strumenti professionalmente qualificanti, da applicare con meno assilli di scadenze e con compensi più elevati e meno soggetti al confronto al ribasso con la concorrenza. L'incontro di Milano è poi stato spettacolare per una serie di ciliegine sulla torta:

- la testimonianza di una imprenditrice, che ha fatto capire, dal "loro" punto di vista, cosa chiede l'imprenditore al Commercialista, cosa dobbiamo fare per soddisfarli;
- il saluto ai partecipanti portato dal prossimo Presidente dell'Ordine Commercialisti di Milano, la cara amica Dott.ssa Marcella Caradonna;



- la super-graditissima visita del prof. Alberto Bubbio - massimo esperto del settore in Italia, docente alla Bocconi - che nella seconda giornata del seminario ci ha regalato una indimenticabile "lezione";
- e che dire della cena di gala in uno dei più famosi ristoranti al mondo? Il Marchesino, del super chef Gualtiero Marchesi con tanto di selfie... e con risotto alla milanese con ORO (si proprio così, oro 24k)



Come dicevo un incontro indimenticabile, uno di quelli che solo il Commercialista Telematico, col suo meraviglioso staff e il suo gruppo di amici/utenti che lo seguono, è in grado di offrire, organizzato con il solo obiettivo della crescita professionale dei partecipanti. Già in tanti in questi giorni ci hanno richiesto di replicarlo e abbiamo pensato di farlo magari cambiando la sede, per dare la possibilità ad altri di partecipare, cosa ne dite di Roma?? Oppure...? [Cominciamo a prendere le ordinazioni, chi ha intenzione di partecipare al prossimo incontro ce lo comunichi a \[pasquini@commercialistatelematico.com\]\(mailto:pasquini@commercialistatelematico.com\)](#)

4 dicembre 2016 Roberto Pasquini