



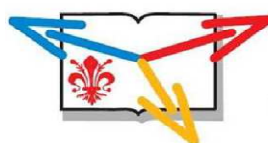
ASSOCIAZIONE DEI  
COMMERCIALISTI  
DEL CIRCONDARIO  
EMPOLESE-VALDELSA

## L'ASSOCIAZIONE DEI COMMERCIALISTI DEL CIRCONDARIO EMPOLESE - VALDELSA

**CENTRO STUDI SUL DIRITTO COMMERCIALE E TRIBUTARIO "DOTT. MARCO MASI"**

*ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI FIRENZE*

*COL PATROCINIO DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DI CAMBIANO  
E DELLA*



Fondazione  
dei Dottori  
Commercialisti e degli  
Esperti Contabili di Firenze

ORGANIZZA A

**EMPOLI – VENERDÌ 22 GIUGNO 2018 - ORE 15.00-18.00**

**presso l'Auditorium della VARGROUP – Via Della Piovola 138**

UN CORSO SUL TEMA

## LA FATTURAZIONE ELETTRONICA

### L'IMPATTO SUL BUSINESS DELLO STUDIO

**DALL'EFFICIENTAMENTO AL RILANCIO DELLO STUDIO PROFESSIONALE: EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE  
ALLA LUCE DELLA INTRODUZIONE DELLA FATTURAZIONE ELETTRONICA E DELLE CONSEGUENZE DERIVANTI  
DAL PROCESSO DI DIGITALIZZAZIONE IN ATTO, TRA VANTAGGI ED INSIDIE**

RELATORE

**MARIO GAMBAZZA**

COORDINAMENTO SCIENTIFICO ED ORGANIZZAZIONE

**DOTT. MARCO BETTINI – DOTT. STEFANO GIRALDI**

---

*La partecipazione al convegno è gratuita. Richiesto accreditamento ai fini della formazione professionale continua del Dottore Commercialista e dell'Esperto Contabile – Prenotazione non necessaria*

---



**BANCA  
CAMBIANO** 1884  
SOCIETÀ PER AZIONI



## **RELATORE DEL CORSO:**

**MARIO GAMBAZZA**

ESPERTO IN EFFICIENTAMENTO STUDI PROFESSIONALI E SVILUPPO NUOVI SERVIZI VERSO LE IMPRESE CLIENTI. DA 20 ANNI RESPONSABILE COMMERCIALE DI APOGEO S.R.L., FOCALIZZERÀ L'IMPATTO DELLA FATTURAZIONE ELETTRONICA NEGLI STUDI.

## **FILOSOFIA DEL CORSO:**

LO SVILUPPO DELL'IMPRESA È LEGATO A DOPPIO FILO CON LA CAPACITÀ DEL PROFESSIONISTA DI EVOLVERE LE SUE COMPETENZE.

PER PORRE IN ATTO AZIONI CONCRETE VERSO LE IMPRESE CLIENTI ED OFFRIRE NUOVI SERVIZI OCCORRE SAPERE IN PRIMIS QUAL È LA PRODUTTIVITÀ DELLO STUDIO.

IL CONTESTO NORMATIVO DELLA FATTURAZIONE ELETTRONICA, FORTEMENTE IN EVOLUZIONE, NON RISPARMIERÀ INFATTI RIPERCUSSIONI AGLI STUDI.

ANALizzeremo ANCHE QUALI STRUMENTI CONSENTIRANNO AL COMMERCIALISTA DI AUMENTARE LA PERCEZIONE DI VALORE DA PARTE DELLE PROPRIE AZIENDE CLIENTI.

## **PROGRAMMA DEL CORSO:**

BENVENUTO ED INTRODUZIONE LAVORI A CURA DI VAR GROUP

- LA FATTURAZIONE ELETTRONICA FRA PRIVATI
  - > LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO
  - > GLI SCENARI DI MERCATO PER GLI STUDI
- L'IMPATTO DELLA FATTURAZIONE ELETTRONICA NEGLI STUDI:
  - > DA ONERE AD OPPORTUNITÀ
  - > I PRO E I CONTRO
  - > IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA
- INDIVIDUAZIONE DEL LIVELLO DI SERVIZIO SUL CLIENTE
- LA STRATEGIA ON-SITE DEL PROFESSIONISTA: COME PRESIDARE E VALORIZZARE IL RAPPORTO CON I CLIENTI
- ANALISI DEI BISOGNI LATENTI DELLE IMPRESE: QUALI SONO E COME TRASFORMARLI IN OPPORTUNITÀ
- PERCHÈ SERVE UN NUOVO MODELLO ORGANIZZATIVO NELLO STUDIO PROFESSIONALE E PERCHÈ OCCORRE SAPER VALUTARE IL PROPRIO STUDIO IN RELAZIONE AL MERCATO