



LO STUDIO PROFESSIONALE COME IMPRESA

Organizzazione, tempo, margini

La maggior parte dei titolari di studio lavora 10-12 ore al giorno, decide tutto in prima persona e a fine anno scopre che, a fronte di tanto fatturato, il margine che resta è poco. Il motivo non è la competenza tecnica, che spesso è eccellente, ma il fatto che lo studio viene gestito come una professione e non come un'impresa: senza numeri sotto controllo, senza processi, con il titolare diventato il collo di bottiglia di tutto.

In questo incontro vediamo come invertire la rotta: quali sono i pochi KPI che dicono davvero se lo studio è sano, dove si nascondono le perdite di tempo e di denaro, come organizzare ruoli e deleghe perché lo studio funzioni anche senza il titolare, e perché lavorare sui margini e sul valore percepito conta più che cercare nuovi clienti. Un metodo concreto per trasformare il proprio studio da attività centrata su una persona a impresa organizzata e redditizia.

Programma

- **LO STUDIO COME IMPRESA: IL CAMBIO DI MENTALITÀ DA PROFESSIONISTA A IMPRENDITORE**
- **I KPI ESSENZIALI: I POCCHI NUMERI CHE DICONO SE LO STUDIO È SANO E REDDITIZIO**
- **DOVE SI PERDE TEMPO E DENARO: IL TITOLARE COLLO DI BOTTIGLIA, PROCESSI E DELEGA**
- **MARGINI PRIMA DEL FATTURATO: PREZZARE IL PROPRIO VALORE E SMETTERE DI FARE TANTO PER TENERE POCO**
- **LO STUDIO CHE GIRA SENZA DI TE: RUOLI, MANSIONARI E ORGANIZZAZIONE**

Interviene

Matteo Tosi, Founder e CEO di Business For Lawyers

Modalità di partecipazione

Per iscriverti al convegno in presenza, clicca qui **ADERISCI ALL'EVENTO**

