



Il marketing e business development dello studio professionale

07 - 08 ottobre 2020 ore 16:00 – 18:00
Webinar | 4cLegal Master Class



**Mario Alberto
Catarozzo**
Business Coach -
Formatore



Alessandro Renna
CEO e Founder 4cLegal

Per informazioni scrivici a studiprofessionali@4clegal.com

4cLegal Master Class

Il marketing e il business development dello studio professionale

In un mondo che cambia rapidamente anche lo studio professionale deve adeguare le proprie **strategie di business**, non potendo più contare solo sul passaparola e sulle relazioni personali. In un mercato altamente concorrenziale e fortemente contaminato dalla «trasformazione digitale», il seminario ha l'obiettivo di fornire **strumenti di business development e marketing indispensabili per attrarre e coltivare nuove opportunità di business e per valorizzare competenze e peculiarità dello studio e dei suoi professionisti.**

Sarà proposto un approccio che, lontano dai rischi di autoreferenzialità, scommetta e valorizzi il know-how che lo studio, inteso come insieme di persone, esperienze e competenze, può mettere a disposizione dei clienti.

PROGRAMMA

07 ottobre 2020

IL BUSINESS DEVELOPMENT PER LO STUDIO PROFESSIONALE

1. Un nuovo approccio al business development: strategia, metodo e soft skills
2. Dal passaparola a progetti di sviluppo:
 - 2.1 Le nuove modalità di engagement di clientela
 - 2.2 Progetti editoriali
 - 2.3 Progetti di comunicazione
3. I quattro canali del business development per lo studio professionale:
 - 3.1 Public relations
 - 3.2 Public speaking
 - 3.3 Attività autorale
 - 3.4 Marketing

08 ottobre 2020

IL LEGAL MARKETING 4.0

1. Valorizzare le proprie competenze:
 - 1.1 La nuova prospettiva delle imprese rispetto al know-how e al «track record» dei professionisti
 - 1.2 Individuare e presentare le proprie distintività al mercato
 - 1.3 Il «pitching»: suggerimenti operativi
2. Gli strumenti del business development tra online e offline:
 - 2.1 Ebook
 - 2.2 Webinar
 - 2.3 Podcast
 - 2.4 Blog

FINALITÀ FORMATIVA

Fornire strumenti pratici per lo sviluppo del business di studio attraverso i quattro canali del business development. **L'avvocato è chiamato a diventare imprenditore della propria attività**, oltre che tecnico del diritto. Conoscere i principi della comunicazione e gli scenari che la professione sta affrontando è fondamentale per creare organizzazioni di lavoro smart, con un buon clima interno e generare benessere per collaboratori e clienti. **La qualità è ormai sinonimo di un mix di tecnologia, managerialità, comunicazione e vision.**

I DOCENTI

Mario Alberto Catarozzo

Mario Alberto Catarozzo, laureato in Giurisprudenza, svolge attività di Coach professionista, Formatore e Consulente. Si è formato presso le migliori scuole di coaching nazionali e internazionali.

È specializzato sul target degli studi professionali, con una lunga esperienza maturata nella comunicazione ed editoria giuridica. Ha una vasta esperienza di formazione sui temi della comunicazione, negoziazione, leadership, coaching. Segue come coach Studi legali, studi di commercialisti e studi di consulenti del lavoro e notai, nei processi di sviluppo e di crescita. Dirige ed è autore di volumi della collana STUDI PROFESSIONALI, edita da Alpha Test Editore. È Associate Certified Coach (ACC) presso la International Coach Federation (ICF) e Coach Professionista Associato AICP (Associazione Italiana Coach Professionisti).

[Qui il CV completo](#)

Alessandro Renna

Dopo aver conseguito la laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Genova con 110 e lode, collabora sin da principio con lo Studio Legale Bonelli Errede Pappalardo (Sede di Genova). Dopo quattro anni si trasferisce a Milano presso lo studio Legale Dewey & LeBoeuf, al quale segue l'esperienza come collaboratore Senior nello studio Gattai, Minoli, Agostinelli, Partners. Esperienza che lo conduce a lavorare in secondment all'interno della direzione legale di uno dei maggiori operatori finanziari italiani. Un passaggio lavorativo che segna un cambio di carriera e lo porta alla scelta di lasciare la libera professione e fondare 4cLegal, società leader nel procurement di servizi legali di cui oggi è Founder e CEO.

[Qui il CV completo](#)