



Il marketing e business development dello studio professionale

29 - 30 giugno 2020 ore 17:00 - 19:00
Webinar | 4cLegal Master Class



**Mario Alberto
Catarozzo**
Business Coach -
Formatore



Alessandro Renna
CEO e Founder 4cLegal

Per info o iscrizione scrivici a studiprofessionali@4clegal.com

4cLegal Master Class

Lo «Studio Istituzione»

A partire dal mese di giugno 2020, 4cLegal Master Class avvia un ciclo di **seminari di formazione** per offrire agli studi professionali strumenti e conoscenze specialistiche su temi organizzativi e di gestione:

1. **La funzione *compliance* dello studio professionale**
2. **L'organizzazione delle risorse umane dello studio professionale**
3. **Il controllo di gestione e il "bilancio" dello studio professionale**
4. **Il marketing e il business development dello studio professionale**

Le lezioni saranno tenute da docenti di comprovata esperienza selezionati da 4cLegal, responsabile del progetto formativo e del coordinamento scientifico dell'iniziativa. I seminari, ciascuno della durata di 4 ore e suddiviso in due moduli formativi, saranno erogati tra il 9 e il 30 giugno 2020 tramite piattaforma Zoom.

Si tratta di un concept innovativo, caratterizzato da un taglio fortemente concreto e pensato per supportare la transizione verso quello che possiamo definire come lo "**Studio Istituzione**", ossia un'organizzazione moderna in grado di **gestire in modo efficace e strutturato i processi** che coinvolgono tutti i suoi stakeholder.

Il quarto seminario: «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

29 giugno 2020

IL LEGAL MARKETING 4.0

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. Valorizzare le proprie competenze:
 - 3.1 La nuova prospettiva delle imprese rispetto al know-how e al «track record» dei professionisti
 - 3.2 Individuare e presentare le proprie distintività al mercato
 - 3.3 Il «pitching»: suggerimenti operativi

30 giugno 2020

IL BUSINESS DEVELOPMENT PER LO STUDIO PROFESSIONALE

1. I quattro canali del business development per lo studio professionale:
 - 1.1 Public relations
 - 1.2 Public speaking
 - 1.3 Attività autorale
 - 1.4 Marketing
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 Erede 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](#)

COSTI DI ISCRIZIONE

Vedi listino allegato.

4cLegal Master Class

Lo «Studio Istituzione»

LISTINO

	WEBINAR	RELATORE	DATA/ORA	DURATA	PREZZO
1.	La funzione <i>compliance</i> dello studio professionale	Stefano Rellini	9 – 10 GIUGNO 17:00-19:00	4 h	480 Euro + Iva
2.	L'organizzazione delle risorse umane dello studio professionale	Mara Mariotti/ Dario Forti	16 – 17 GIUGNO 17:00-19:00	4 h	480 Euro + Iva
3.	Il controllo di gestione e il "bilancio" dello studio professionale	Giorgio Orsega / Susanna Tagliapietra	22 - 23 GIUGNO 17:00-19:00	4 h	480 Euro + Iva
4.	Il marketing e il business development dello studio professionale	Mario Alberto Catarozzo/ Alessandro Renna	29 - 30 GIUGNO 17:00-19:00	4 h	480 Euro + Iva
PREZZO SCONTATO PER L'INTERO CICLO DI SEMINARI					1.750 Euro + Iva

Early Bird

Sarà applicato uno sconto del 15% per le iscrizioni entro il 28 maggio