COOPERATIVA SERVIZI
Dottori Commercialisti
Trento e Rovereto

COACHING PER PROFESSIONISTI E LORO COLLABORATORI PER UNA MIGLIORE ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO

3 incontri in presenza, volti a migliorare la comunicazione interna ed esterna, i rapporti tra commercialista e personale, tra personale e clienti nell'ottica di un'organizzazione di studio più efficiente ed efficace.

OBIETTIVI DEL WORKSHOP

Approccio strategico e comunicazione efficace: gestire clienti, stress e tempo per un lavoro di qualità

- Fornire ai collaboratori strumenti pratici per migliorare la comunicazione con clienti e referenti interni;
- Gestire lo stress e organizzare il tempo in modo efficace per aumentare la produttività, la qualità del lavoro e il benessere personale all'interno dello studio.

Dal Tecnico al Leader: l'arte dell'autorevolezza e della comunicazione strategica per il commercialista

- Potenziare la Leadership personale e relazionale del professionista;
- Sviluppare competenze di comunicazione strategica;
- Rafforzare l'autorevolezza professionale;
- Ottenere strumenti pratici per migliorare il dialogo con clienti e collaboratori, gestire le resistenze al cambiamento e i conflitti facendo leva sull'impatto comunicativo e decisionale del professionista.

Favorire una migliore organizzazione del lavoro e una performance più efficace

- Approfondire le dinamiche di comunicazione e collaborazione all'interno dello studio, favorire una migliore organizzazione del lavoro sotto il profilo relazionale, operativo, professionale e di confronto.

PROGRAMMA

1° INCONTRO DEDICATO AL PERSONALE DI STUDIO E COLLABORATORI **17 novembre 2026 ore 9 -13**

- Approccio e comunicazione con il cliente e con il team: tecniche di ascolto, chiarezza comunicativa e gestione delle richieste difficili;
- Principi di comunicazione strategica per migliorare il dialogo interno ed esterno;
- Lavorare bene anche in condizioni di stress: riconoscere le cause e applicare strategie pratiche di gestione;
- Gestione del tempo e delle priorità: pianificazione efficace e riduzione delle interruzioni e degli errori;
- Creazione di un piano personale di produttività e benessere.

2° INCONTRO DEDICATO AI PROFESSIONISTI **17 novembre 2026 ore 14 -18**

- Il ruolo del commercialista: dal tecnico al consulente strategico;
- Le basi della leadership professionale per una gestione dei collaboratori più efficace;
- Principi di comunicazione strategica: Autorevolezza e comunicazione efficace;
- Tecniche per la gestione delle relazioni complesse con clienti e team;
- Esercitazioni e *role-play* su casi pratici;
- Costruzione di un piano operativo personale di sviluppo professionale.

COOPERATIVA SERVIZI
Dottori Commercialisti
Trento e Rovereto

3° INCONTRO per PERSONALE DI STUDIO e PROFESSIONISTI **24 novembre 2026 ore 09 -13**

- Lo studio professionale come sistema di lavoro: comprendere come funzionano le dinamiche relazionali tra titolare, collaboratori e praticanti e come queste influenzano l'organizzazione e l'efficacia dello studio;
- Dove nascono le incomprensioni negli studi professionali: analisi delle situazioni che generano tensioni;
- Il valore della chiarezza nella comunicazione professionale: come formulare richieste, indicazioni e priorità in modo chiaro per ridurre errori, interpretazioni e dispersione di energie;
- Gestione delle priorità, delle scadenze e delle urgenze: strumenti pratici per coordinare meglio il lavoro;
- Collaborazione e responsabilità condivise nello studio: come migliorare il dialogo tra titolari, collaboratori e praticanti per favorire un clima di lavoro più collaborativo ed efficace;
- Spazio di condivisione delle esperienze;
- Confronto tra i partecipanti sulle pratiche adottate negli studi e sulle possibili strategie per migliorare il lavoro quotidiano.

RELATORE

Dott.ssa Rosa Melchiorre executive coach di imprenditori, manager, aziende, team e professionisti.

Laureata in Giurisprudenza presso l'Università La Sapienza di Pisa, Master in *Mental Coaching* (certificato da Richard Bandler, fondatore della PNL – Programmazione Neuro Linguistica), specializzazione in *Coaching Sportivo*, *Senior Real Result Coach* al MICAP – Master Internazionale in Coaching ad Alte Prestazioni.

QUOTE

NB) Vista la natura e l'impostazione del corso (soprattutto alla luce del terzo incontro impostato sul confronto tra professionisti e propri collaboratori) **è obbligatorio iscriversi a tutto il percorso formativo**.

QUOTA BASE per **n. 1 dipendente + n. 1 titolare di studio/professionista**:

- **€ 150,00** per i Soci Cooperativa
- **€ 175,00** per i non Soci Coop.

Quota per **ogni ulteriore iscritto** (dipendente, collaboratore, tirocinante, professionista):

- **€ 45,00** per i Soci Cooperativa
- **€ 50,00** per i non Soci Coop.

L'iscrizione si perfeziona con il pagamento e mezzo bonifico a Cooperativa Servizi Dottori Commercialisti S.c.ar.l. c/c UNICREDIT Banca spa – sede di Trento - IBAN IT 24 B 02008 01820 000073302503

SEDE Sala Conferenze ODCEC Trento e Rovereto, Piazza Silvio Pellico n. 10 Trento

CREDITI 2° e 3° incontro per professionisti fino **8 crediti FPC - materie obbligatorie**

ISCRIZIONE al link
https://coopcommercialisti.it/professionisti/coaching-per-professionisti-e-collaboratori-per-migliore-organizzazione-studio/

La Cooperativa non effettuerà alcun rimborso della quota versata in caso di mancata partecipazione.