

COACHING PER PROFESSIONISTI E COLLABORATORI PER UNA MIGLIORE ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO

Workshop composto da 2 moduli da 4 ore cadauno (uno dedicato ai colleghi di studio e l'altro dedicato ai collaboratori e dipendenti) volto a migliorare la comunicazione interna ed esterna, i rapporti tra commercialista e personale e tra personale e clienti nell'ottica di un'organizzazione di studio più efficiente ed efficace.

1° INCONTRO DEDICATO AL PERSONALE DI STUDIO

Giovedì 22 gennaio 2026 ore 9.00-13.00

≈ OBIETTIVI

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

- Fornire ai collaboratori di studio 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.

≈ PROGRAMMA

- ✓ 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

Giovedì 29 gennaio 2026 ore 14.00-18.00

≈ OBIETTIVI

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

- Potenziare la Leadership personale e relazionale del commercialista;
- Sviluppare competenze di comunicazione strategica;
- Rafforzare l'autorevolezza professionale.

Si forniranno strumenti pratici per migliorare il dialogo con clienti e collaboratori per gestire le resistenze al cambiamento ed eventuali conflitti facendo leva sull'impatto comunicativo e decisionale del professionista.



PROGRAMMA

- ✓ 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.

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

Singolo incontro

Soci Cooperativa	€75,00+Iva 22% cadauno
Iscritti Odcec	€90,00+Iva 22% cadauno

Combo 1° e 2° incontro

Soci Cooperativa	€100,00+Iva 22% cadauno
Iscritti Odcec	€150,00+Iva 22% cadauno

L'iscrizione di 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.

Didattica attiva per favorire il confronto e la crescita professionale.

In accreditamento il 2° incontro per professionisti fino **4 crediti FPC - materie obbligatorie.**

ISCRIZIONE al link

<https://coopcommercialisti.it/professionisti/coaching-per-professionisti-e-collaboratori-per-migliore-organizzazione-lavoro/>

*Nella quota di partecipazione è compreso il materiale didattico di supporto alla trattazione in formato pdf.
Il corso sarà attivato a seguito dell'iscrizione di 20 partecipanti.
La Cooperativa non effettuerà alcun rimborso della quota versata in caso di mancata partecipazione.*