Sviluppare clienti e opportunità: strategie di crescita per il professionista

Il percorso sviluppa la capacità di analizzare il mercato e costruire un'offerta di valore concreta e differenziata, per impostare un modello di business sostenibile nel tempo e intende trasmettere competenze strategiche e strumenti operativi concreti, immediatamente applicabili, per strutturare e gestire la complessità della propria attività professionale: il Business Design, ovvero la capacità di mappare il proprio modello di business, analizzare il mercato con la SWOT e offrire servizi competitivi; la padronanza delle dinamiche di pricing per definire i propri prezzi con metodo, giustificare il valore dell'offerta e rafforzare il posizionamento competitivo, l'utilizzo di strumenti di negoziazione avanzata per gestire trattative complesse, chiudere accordi chiari e condivisi, fidelizzare il cliente e impostare relazioni di lungo periodo.
Il corso si colloca nell'ambito dell'Operazione "**INNOVA: Competenze per Professionisti protagonisti del cambiamento**", finanziato dalla Regione Emilia-Romagna e dal Fondo Sociale Europeo, promosso da IFOA in partenariato con CUP-ER: Comitato Unitario Permanente degli Ordini e dei Collegi Professionali dell'Emilia Romagna.

Organizzazione

l corso, della **durata di 20 ore**, è aperto ai liberi professionisti, titolari di Partita Iva, operanti sul territorio della Regione Emilia Romagna, in forma singola o in forma di studio professionale.
Per favorire la partecipazione di professionisti di tutto il territorio Regionale, si intende realizzare la formazione in video conferenza modalità sincrona (webinar), salvo richieste specifiche. La piattaforma di videoconferenza utilizzata è TEAMS, il cui programma è facilmente scaricabile e utilizzabile sui diversi device.

A chi è rivolto

Il corso è rivolto a liberi professionisti, titolari di P.IVA, ordinistici o non ordinistici, che operano in forma singola o aggregata sul territorio dell'Emilia Romagna, che hanno sia un profilo tecnico o che siano consulenti economici e professionisti in area sociale.

Come partecipare

Per l'accesso al corso non sono previste prove teoriche o pratiche di selezione. Farà fede l'ordine di arrivo delle iscrizioni, con priorità ai professionisti di Ordini professionali aderenti al CUP-ER, e previa verifica dei corretti requisiti dei beneficiari:

- Essere titolari di P.IVA o operare come professionisti all'interno di studi associati, Società tra professionisti (StP), Società di professionisti o di ingegneria o Società tra avvocati;
- Sede operativa in Emilia-Romagna, come da Visura o Certificato di attribuzione di partita IVA.

Al fine di perfezionare l'iscrizione online, IFOA richiederà il certificato di attribuzione della partita iva oppure la visura camerale, in caso di Studi associati e società tra professionisti.
Il partecipante dovrà compilare la scheda anagrafica su format trasmesso da IFOA e sottoscrivere digitalmente la dichiarazione di De Minimis.

Il corso sarà avviato con un minimo di 8 partecipanti e fino a un massimo di 15. Nel caso in cui arrivassero più iscrizioni, Ifoa potrà eventualmente decidere di attivare un'ulteriore edizione del corso, dandone informazione agli iscritti in esubero.

Al termine della formazione, si potrà usufruire di un intervento personalizzato di accompagnamento della durata di 4 ore. L'iniziativa è soggetta al regime di aiuto "De Minimis", di cui il libero professionista o lo Studio associato dovrà rendere la dichiarazione.

Competenze

Al termine del percorso formativo i partecipanti saranno in grado di:

- Analizzare la propria attività con occhi imprenditoriali, capire se il proprio modello di business ha potenziale reale di crescita e strutturarlo in modo sostenibile;
- Valutare il mercato e la concorrenza tramite analisi S.W.O.T. applicata alla propria realtà professionale;
- Impostare strategie di prezzo
- Tradurre il modello di business in un'offerta concreta, posizionata e competitivo;
- Gestire disaccordi, critiche e situazioni ad alta tensione relazionale, rispondendo in modo assertivo e professionale nelle situazioni di pressione, conflitto e tensione interpersonale;
- Adottare tecniche comunicative avanzate per guidare le conversazioni strategiche, negoziare con metodo e chiudere accordi chiari.

Programma

Il percorso formativo, della durata di 20 ore, prevede i seguenti contenuti:

- Dall'attività al Modello di Business: come il professionista diventa imprenditore di sé stesso;
- Struttura organizzativa: ottimizzare il tempo e le risorse per valorizzare al meglio la propria attività;
- I 5 pilastri del Business Model Canvas (Cosa, Come, Dove, Perché, A chi) applicati alla propria realtà;
- Analisi S.W.O.T. come strumento di pianificazione strategica fondamentale per valutare lo stato di un'azienda;
- Il Marketing Mix del professionista: prodotto/servizio, prezzo, distribuzione e comunicazione applicati alla libera professione;
- Strategie per attrarre e fidelizzare i clienti target attraverso i canali digitali più efficaci per il proprio settore;
- La definizione del prezzo per giustificare il proprio valore e valorizzare il proprio posizionamento;
- La presentazione di un'offerta ad alto impatto: come strutturare e presentare il proprio progetto in modo convincente e professionale;
- Assertività strategica: come esprimere disaccordo, fare richieste chiare e difendere la propria posizione con equilibrio e fermezza, rifiutare richieste fuori perimetro (o sconti) in modo motivato e professionale, utilizzare domande aperte per scoprire i bisogni reali del cliente.

Al termine del corso verrà rilasciato da IFOA, al raggiungimento del 70% delle ore previste dal corso, un **attestato di frequenza**.
In base alle disposizioni dei singoli Ordini/Collegi professionali, il corso potrà dare accesso ai crediti formativi.
Il singolo partecipante dovrà, se interessato, verificare con il proprio Ordine/Collegio di appartenenza l'effettivo accreditamento del corso e la percentuale minima di frequenza richiesta per l'ottenimento dei crediti.

Il percorso è completamente **GRATUITO**. *Op. Rif.Pa 2026-26464/RER approvata dalla Regione Emilia-Romagna con DGR n. 1595 del 28/09/2026*

Per Iscrizioni:
Corso Sviluppare clienti e opportunità: strategie di crescita per il professionista

Per ulteriori informazioni sui corsi disponibili:
PROGETTO INNOVA: Competenze per Professionisti protagonisti del cambiamento

Contatto:
Rosita Lamacchia
Tel: 0522 329162
Email: lamacchia@ifoa.it

Calendario ed.1 ed. chiusa

DATE	ORARIO INIZIO	ORARIO FINE	DOCENTE
mercoledì 2 dicembre 2026	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
mercoledì 9 dicembre 2026	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
giovedì 10 dicembre 2026	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
mercoledì 16 dicembre 2026	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
lunedì 21 dicembre 2026	14:00	18:00	PAOLA EPIRO

Calendario edizione 2 – NEW

DATE	ORARIO INIZIO	ORARIO FINE	DOCENTE
mercoledì 13 gennaio 2027	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
mercoledì 20 gennaio 2027	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
mercoledì 27 gennaio 2027	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
mercoledì 3 febbraio 2027	14:00	18:00	PAOLA EPIRO
mercoledì 10 febbraio 2027	14:00	18:00	PAOLA EPIRO