

Curs de Direcció Estratègica i Operativa per a despatxos professionals. Visió per a 2016

PRESENTACIÓ DEL PROGRAMA

Antecedents

El despatx professional es troba en un moment de canvis rellevants generat fonamentalment per la situació de l'entorn i la pròpia perspectiva del sector. Gran nombre de professionals afronten el repte de desenvolupar canvis estructurals, estratègics i operatius per convertir les seves empreses en altament competitives.

Objectius del Programa

El programa pretén aportar les claus a socis, directors i responsables d'àrea dels despatxos professionals un canvi de visió tècnica i professional, cap a una perspectiva empresarial de la seva activitat, incorporant elements de decisió i gestió que pràcticament no s'han utilitzat en gran part del sector.

Finalitzat el programa, els assistents han de poder desenvolupar el seu propi pla estratègic i per tant el camí per afrontar els reptes que planteja el sector i el seu mercat de referència.

Metodologia

Considerant els objectius anteriors la metodologia dissenyada per a les sessions es fonamenta en el desenvolupament de:

- Continguts acadèmics i tècnics de cada àrea
- Desenvolupament d'experiències i casos d'èxit en el sector
- Participació en el desenvolupament del mapa estratègic individualitzat

En definitiva, partint de la base teòrica de cada bloc, exposem exemples del sector que serveixin per al desenvolupament de cada participant de l'estratègia per al seu despatx.

Els participants disposen al llarg del curs d'una tutoria personalitzada per al desenvolupament del seu projecte.

Durada: 8 hores (2 sessions de 4 hores)

	<p>IL·LTRE. COL·LEGI OFICIAL DE GRADUATS SOCIALS DE TARRAGONA</p>	<p>Lloc celebració: Saló d'Actes del Col.legi Dates: 9 i 23 de novembre 2015 Horari: 9:30 a 13:30 Preu inscripció: Col.legiats:90 € No Col.legiats: 125 €</p> <p>Inscripcions: e-mail: colegiaciones@graduados-sociales-tarragona.com Telèfon: 977 22 45 13</p>
---	--	---



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

A. MARC ESTRATÈGIC DEL DESPATX PROFESSIONAL

Iniciem el programa analitzant la situació del sector i les diferents línies estratègiques que es poden desenvolupar en l'àmbit del management de despatxos professionals sota una perspectiva externa i interna.

1. Mercat de referència i claus per la decisió estratègica.
2. Estratègies Externes de Creixement
 - Penetració mercat
 - Desenvolupament de mercats
 - Desenvolupament de serveis
3. Estratègies Competitives
 - Diferenciació
 - Costos

B. PERSPECTIVA EXTERNA DEL DESPATX - MARKETING

En aquest apartat ens centrem en les decisions operatives a dur a terme en els despatxos cap a l'exterior, basant-nos en el màrqueting mix (preu, servei, comunicació i comercialització) per a despatxos professionals.

4. Objectius i accions per al creixement i desenvolupament del despatx professional
 - Model de servei i estructura de l'oferta
 - Canals de comunicació i entorns 2.0
 - Estratègies de comercialització vies de captació i fidelització
 - Preus, honoraris professionals i valor del servei

C. PERSPECTIVA INTERNA DEL DESPATX - MANAGEMENT

En l'àmbit intern, orientem el programa en la revisió dels processos, equip humà, control de gestió i gestió de la cartera de clients. Revisem per tant els aspectes que han de generar el canvi o evolució del model actual.

5. Objectius i accions per a la competitivitat i gestió interna dels recursos.
 - Control de gestió del despatx professional i indicadors clau.
 - Gestió de la cartera de clients i potencials. Marketing relacional.
 - Processos, organització interna i tecnologia.
 - Persones, política retributiva i comunicació interna.



DIRECCIÓ DEL PROGRAMA

Antonio Izquierdo Paterna

Formació acadèmica

- Diplomats en Ciències Empresarials
- Master Business Administration
- Master en Direcció Comercial i Marketing
- Postgrau en Direcció Financera
- Consultor Certificat per Aplus Norma SGE 900:2011

Experiència professional

Antonio Izquierdo, compta amb més de 20 anys d'experiència vinculat al sector dels despatxos professionals.

Va iniciar la seva carrera en la firma Euroadit com assessor fiscal-comptable, auditor i consultor de costos, posteriorment després d'uns mesos a Barcelona Activa, es va incorporar a la companyia A3 Software, en l'actualitat pertanyent al grup Wolters Kluwer i especialitzada en software i continguts per professionals.

En aquesta companyia es va incorporar com a Director Financer i responsable de Personal, posteriorment va ser nomenat Director de Qualitat del Grup Wolters Kluwer i durant els últims cinc anys en la companyia es va responsabilitzar de la direcció de Marketing de A3 Software.

A principis de 2010 va fundar la firma Izquierdo més Motter Consulting, especialitzada en el desenvolupament i creixement de despatxos professionals.

Ha format a més de 1000 professionals en el sector i realitzat més de 60 projectes de consultoria específica per despatxos professionals i empreses de serveis.

Perfil dels participants

El programa es dirigeix a socis, directors, responsables de departament i professionals amb responsabilitat en despatxos professionals l'activitat dels quals sigui l'assessorament laboral, fiscal i comptable, advocats i professionals de l'àmbit de la consultoria.

