



SOCIAL
INNOVATION
SOCIETY

Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



Circondario del Tribunale di Napoli

Commissione
Innovazione Sociale
per l'Imprenditorialità

Corso di alta formazione

Innovazione Sociale e Sviluppo

Obiettivo del percorso è supportare i commercialisti nell' ampliare il proprio punto di osservazione e identificare le opportunità che i cambiamenti professionali, tecnologici e organizzativi possono portare loro e ai loro clienti, acquisendo gli strumenti per svolgere al meglio la propria attività secondo le propensioni di ciascuno.

**il percorso si svilupperà su 8 moduli da 1 giornata
e sarà valido per il riconoscimento di crediti
formativi professionali**

**modulo di iscrizione, programma e
calendario incontri su
www.odcec.napoli.it**

Temi

LO STATO ATTUALE Il punto di partenza è l'oggi, con le sue luci e le sue ombre per la professione. Per poter assumere un atteggiamento proattivo verso le novità e le innovazioni disponibili, è anzitutto importante capire se e cosa al momento non funziona e si vuole cambiare. Ma oggi esistono grandi opportunità che le novità e le innovazioni stanno creando e che i commercialisti possono utilizzare per sviluppare e rafforzare un ruolo strategico nella relazione con i propri clienti.

IL PONTE SUL FUTURO Le novità tecnologiche, legislative e organizzative possono rappresentare grandi opportunità per le imprese e i professionisti. Perché ciò accada è necessario che vengano calate nella realtà quotidiana di tutti gli attori coinvolti.

La sfida sarà, allora, declinarle secondo le propri inclinazioni, passioni e preferenze in termini di attività e di target di clientela.

Il risultato, al termine del modulo, sarà la definizione individuale di un percorso verso il raggiungimento dei propri personali obiettivi professionali consapevoli delle sfide di riferimento.

GLI STRUMENTI E GLI ALLEATI Una volta identificate le nuove opportunità per sé e per i propri clienti è necessario "imparare" a comunicarle all'interno e all'esterno dello studio, sviluppando così nuove opportunità di business e nuove sinergie professionali.

Ciò richiede al professionista anche di dedicarsi a nuove attività, senza che ciò danneggi il regolare svolgersi di quelle tradizionali né che causi un ulteriore depauperamento del tempo libero. E' allora utile acquisire strumenti per ottimizzare il tempo dedicato al lavoro sia attraverso una gestione più consapevole, sia creando diversi modelli collaborativi all'interno dello studio, tanto per il titolare quanto per e tra i collaboratori.

UN NUOVO PUNTO DI VISTA A questo punto del percorso il professionista può abbandonare i vecchi stereotipi del ruolo e guardare al mondo circostante con occhi differenti.

Sia dal punto di vista spaziale (entrando in contatto con nuovi modelli organizzativi del lavoro) che professionale, costruendo nuove relazioni anche con le altre professioni e/o approcciando nuovi modelli imprenditoriali che possano contribuire alla crescita del benessere del proprio territorio.

Infine, la sintesi di questo lavoro in aula sarà l'applicazione ad un caso concreto di tutto quanto appreso e sperimentato lungo il percorso.

Calendario e Sedi

| | | | |
|-----------|------------|-------------------|-------------------------|
| Venerdì | 21/04/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Piazza dei Martiri |
| Venerdì | 28/04/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Centro Direzionale |
| Venerdì | 05/05/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Centro Direzionale |
| Venerdì | 12/05/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Centro Direzionale |
| Venerdì | 19/05/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Centro Direzionale |
| Venerdì | 26/05/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Centro Direzionale |
| Mercoledì | 31/05/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Centro Direzionale |
| Giovedì | 08/06/2017 | ore 10.00 – 18.00 | sede Piazza dei Martiri |