

SUPSI

Future of advisory: la tecnologia è tua amica

Ciclo di incontri e workshop dedicato al futuro della consulenza in ambito fiduciario

Tutti i mercoledì dal 5 maggio al 9 giugno 2021

Dalle 11.30
alle 12.30

La vostra attività di contabilità e consulenza si basa sulla fiducia e su relazioni personali durature con i vostri clienti, come dovrebbe essere. Avete coltivato relazioni che, insieme al passaparola, hanno contribuito a costruire la vostra attività. Allo stesso tempo, la tecnologia sta avendo un grande impatto sul modo in cui voi e i vostri clienti siete attivi. Ma se usata correttamente, la tecnologia non è un ostacolo tra voi e i vostri clienti: è un fattore che porta a migliori relazioni con loro e a più relazioni con gli altri. La tecnologia ha un impatto non solo sul modo in cui fate affari con i clienti, ma anche sul modo in cui conducete e gestite le vostre operazioni aziendali internamente. Inoltre, è qualcosa che i vostri clienti e i vostri potenziali clienti si aspettano. L'implementazione di nuove tecnologie, se fatta in modo strategico, è un investimento, non una spesa.

Ecco alcune cose da tenere a mente riguardo alla tecnologia:

- fate sapere ai vostri clienti e ai potenziali clienti che fate sul serio con la tecnologia digitale e la vostra presenza online. Mantenete il vostro sito aggiornato. Aprite un blog e mantenetelo aggiornato con nuove informazioni. Impegnatevi con i social media. Incontrate i vostri clienti dove si aspettano di trovarvi;
- assicuratevi che i vostri clienti abbiano accesso in tempo reale ai loro conti. Implementate strumenti che facilitino la gestione dei loro conti online, ad esempio, designazione e cambiamento dei beneficiari, visualizzazione dei dettagli del loro conto, aggiornamento delle informazioni di contatto e altre funzioni essenziali come lo scambio di documenti digitali;
- rendete voi stessi e il vostro personale digitalmente accessibili e visibili. Utilizzate la chat online, le FAQ del sito web, la posta elettronica, LinkedIn, Facebook, Twitter e altri canali digitali. Ma non aprite canali dove non potete mantenere la vostra presenza aggiornata o non potete reagire velocemente. Iniziate lentamente e stabilite la vostra credibilità, passo dopo passo;
- già che ci siete, non dimenticate di implementare la tecnologia appropriata per snellire i flussi di lavoro e i processi interni. Adottate una piattaforma completa che integri la gestione dei contatti con i clienti (CRM), la contabilità, l'acquisizione dei potenziali clienti, la gestione del tempo, la fatturazione, la pianificazione e altre funzioni essenziali.

Durante questo Workshop avrete la possibilità di vedere come preparare la vostra azienda per il futuro!

In particolare tratteremo:

- quali canali esistono per "incontrare" i clienti e acquisire i futuri clienti;
- come un'azienda di consulenza deve essere presente online;
- quali sono le funzionalità che un cliente moderno si aspetta da voi (gestione conti, scambio documenti digitali, digitalizzare i flussi cartacei, visualizzare informazioni aggiornate, ...);
- come essere accessibili ai clienti. Live Chats, Chat Bots, Sito web, Email, I social networks;
- rendere più efficace il lavoro che svolgete: gestire i contatti clienti, strumenti per acquisire potenziali clienti, condividere con i clienti i dati contabili e semplificare lo scambio di documenti, gestire il tempo di lavoro, la fatturazione e la pianificazione.

SUPSI

Future of advisory: la tecnologia è tua amica

Ciclo di incontri e workshop dedicato al futuro della consulenza in ambito fiduciario

Tutti i mercoledì dal 5 maggio al 9 giugno 2021

Dalle 11.30
alle 12.30

Mercoledì 5 maggio 2021

Canali per incontrare e acquisire i futuri clienti. Vedremo i canali che è possibile utilizzare per entrare in contatto con i clienti, interessarli e capire se sono quelli giusti da acquisire

Alessandro Marrarosa, CEO Veco Digital SA e docente SUPSI per il corso di Digital Marketing

Mercoledì 12 maggio 2021

La presenza online delle ditte di consulenza. Vedremo come impostare la propria presenza online e quali strumenti utilizzare per gestire al meglio i punti di contatto

Cristiano Sifari, Direttore Creativo presso Autentic, agenzia di branding, vincitore Red Dot Design Award 2020

Mercoledì 19 maggio 2021

Quali servizi moderni si aspetta un cliente da una ditta di consulenza? Vedremo come rendere digitale lo scambio delle informazioni con i clienti, la creazione di workflow per automatizzare le attività di routine e alcuni strumenti che semplificano l'interazione ditta di consulenza-cliente

Mirko Nesti, CEO Tectel SA, esperto di trasformazione digitale dei processi aziendali

Mercoledì 2 giugno 2021

Come essere accessibili ai clienti. Vedremo come integrare sul proprio portale web Live Chats, Chat Bots, email, social networks per organizzare in modo semplice la comunicazione con i clienti

Alessandro Marrarosa, CEO Veco Digital SA e docente SUPSI per il corso di Digital Marketing

Mercoledì 9 giugno 2021

Rendere più efficace il lavoro di una ditta di consulenza. Vedremo strumenti per gestire in modo efficace i contatti con i clienti, acquisire nuovi clienti, scambiare le informazioni contabili e i documenti, gestire il tempo di lavoro, fatturare e pianificare

Gianluca Medea, Project Director & Change Manager Tectel SA, esperto di trasformazione digitale dei processi aziendali

Destinatari

Fiduciari, commercialisti, consulenti fiscali, consulenti bancari e assicurativi, dirigenti aziendali, project manager e collaboratori attivi nel settore fiduciario, interessati a sviluppare e rendere la propria attività più tecnologica

Videoconferenza

È possibile partecipare al workshop solo tramite videoconferenza. Maggiori informazioni sono reperibili sul nostro sito: <http://www.supsi.ch/go/CCT-streaming>.

Costo

CHF 350.- per tutti i cinque incontri
CHF 300.- Membri ACF, AIF, AITI, SVIT Ticino, Fiduciari Suisse, soci SUPSI Alumni, AMASTL
CHF 100.- per ogni singolo incontro

Iscrizione

www.bit.ly/future-of-advisory-2021

Termine di iscrizione

Lunedì 3 maggio 2021 per tutti i cinque gli incontri
Per coloro che desiderano partecipare ad incontri singoli, il lunedì precedente l'incontro.

Rinunce

Nel caso in cui il partecipante rinunci al corso, la fattura inerente la quota di iscrizione sarà annullata a condizione che la rinuncia sia presentata entro il termine d'iscrizione.

Chi fosse impossibilitato a partecipare può proporre un'altra persona previa comunicazione a SUPSI e accettazione da parte del responsabile

Osservazioni

Il link di partecipazione al webinar è strettamente personale e non cedibile a terzi. Durante il webinar è data la possibilità ai partecipanti di porre domande e interagire con le relatrici e i relatori. Non sarà disponibile alcuna registrazione dell'evento

Attestato di frequenza

Il rilascio dell'attestato di frequenza avviene solo su richiesta del partecipante

Informazioni amministrative

SUPSI
Centro competenze tributarie
www.supsi.ch/fisco
diritto.tributario@supsi.ch