



**FONDAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI**  
**P A R M A**

Parma, 05 gennaio 2004

A tutti i colleghi

Dottori commercialisti

Prot. 02/05

Caro Collega,

nell'ambito dell'attività di aggiornamento professionale che intende perseguire, la Fondazione dei Dottori Commercialisti, in sinergia con l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Parma e la Cassa di Risparmio di Parma & Piacenza, ha organizzato un ciclo di incontri dal titolo "Lo sviluppo delle competenze in ambito comportamentale" il cui programma alleghiamo alla presente.

Gli incontri, che si svolgeranno a partire dall'ultimo venerdì di gennaio (dalle ore 15,00 alle ore 19,00), saranno tenuti dalla dott.ssa Giuliana Caroli, psicologa d'impresa, con l'obiettivo di approfondire la comunicazione in pubblico (28 gennaio), gestire le riunioni di lavoro (11 febbraio), guidare un team (25 febbraio) e l'orientamento al cliente (11 marzo).

L'evento si terrà in Parma, presso la sala De Strobel della Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza, in Via Università n° 1. In ragione del numero limitato di posti disponibili, pari a 90, Ti invitiamo a provvedere al più presto all'iscrizione al corso - con quote agevolate per gli iscritti alla Fondazione dei Dottori Commercialisti - che si intenderà perfezionata con l'invio della scheda di iscrizione (qui sotto riportata) unitamente alla copia dell'effettuato bonifico: al proposito, precisiamo che verrà data precedenza a chi si iscriverà a tutti e 4 gli incontri.

Ti ricordiamo, infine, che questo evento sarà valido ai fini della Formazione Professionale Continua dei Dottori Commercialisti, garantendo ai colleghi n. **4 (quattro) crediti formativi speciali** (ovvero quelli derivanti da attività formative aventi ad oggetto gli argomenti di cui alle lettere A - Ordinamento, deontologia e tariffe - e B - Organizzazione dello studio professionale - dell'Elenco delle materie oggetto di eventi formativi) per ciascun incontro.

Certi della Tua partecipazione, Ti porgiamo i nostri migliori saluti.

Il Presidente

Massimo Trasatti

# "LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE IN AMBITO COMPORTAMENTALE"

Primo incontro (28 gennaio 2005)

## Comunicare in pubblico con efficacia

Obiettivo: acquisire strategie, tecniche e strumenti per migliorare la comunicazione in pubblico e riuscire ad essere chiari, efficaci e convincenti.

### Contenuti:

- come preparare un intervento
- come "mandare a segno" il messaggio
- quali strumenti utilizzare
- come reagire alle obiezioni e alle interruzioni

Secondo incontro (11 febbraio 2005)

## Gestire le riunioni di lavoro

Obiettivo: acquisire le competenze per migliorare l'efficienza nella direzione e nella partecipazione alle riunioni di lavoro.

### Contenuti:

- definizione e tipologie dei ruoli dei partecipanti
- differenti tipi di riunioni
- linee guida per far funzionare le riunioni
- responsabilità dei membri del gruppo
- elementi di facilitazione per la risoluzione dei conflitti

Terzo incontro (25 febbraio 2005)

## Guidare il team con efficacia

Obiettivo: acquisire le competenze per la costruzione di un team di lavoro efficace capace di valorizzare e sostenere lo sviluppo dei collaboratori.

### Contenuti:

- costruzione e sviluppo di un team di lavoro
- tipologie dei ruoli nel team
- l'intervento del team leader
- adozione di uno stile di leadership efficace

## Quarto incontro (11 marzo 2005)

### L'orientamento al cliente

**Obiettivo:** aiutare ad orientarsi al cliente e alla qualità, elaborando una strategia efficace ed adattabile al continuo mutare dell'ambiente competitivo.

#### *Contenuti:*

- conoscere il cliente e le sue aspettative
- progettare la qualità del servizio al cliente
- gestire in modo efficace la dimensione comunicativa
- elaborare una strategia di crescita e di sviluppo



**FONDAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI  
P A R M A**

SCHEDA DI ISCRIZIONE

(da inoltrare via fax al n. 0521.502134)

Il/la sottoscritto/a \_\_\_\_\_, nato/a \_\_\_\_\_ il

\_\_\_\_\_ chiede di essere iscritto/a al ciclo di incontri "Lo sviluppo delle competenze in ambito comportamentale" e dichiara (contrassegnare la dichiarazione corretta):

- di essere Fondatore / Benemerito della Fondazione Dottori Commercialisti di Parma
- di essere iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di \_\_\_\_\_
- altro (specificare): \_\_\_\_\_

**Quota di iscrizione riservata ai Fondatori/Benemeriti (contrassegnare la scelta):**

- o tutti gli incontri (4) - Euro 120,00 (100,00 + IVA 20%)
- o incontro del 28/01/05 (*Comunicare in pubblico con efficacia*) - Euro 48,00 (40,00 + IVA 20%)
- o incontro del 11/02/05 (*Gestire le riunioni di lavoro*) - Euro 48,00 (40,00 + IVA 20%)
- o incontro del 25/02/05 (*Guidare il team con efficacia*) - Euro 48,00 (40,00 + IVA 20%)
- o incontro del 11/03/05 (*L'orientamento al cliente*) - Euro 48,00 (40,00 + IVA 20%)

**Quota di iscrizione altri (contrassegnare la scelta):**

- o tutti gli incontri (4) - Euro 180,00 (150,00 + IVA 20%)
- o incontro del 28/01/05 (*Comunicare in pubblico con efficacia*) - Euro 72,00 (60,00 + IVA 20%)
- o incontro del 11/02/05 (*Gestire le riunioni di lavoro*) - Euro 72,00 (60,00 + IVA 20%)
- o incontro del 25/02/05 (*Guidare il team con efficacia*) - Euro 72,00 (60,00 + IVA 20%)
- o incontro del 11/03/05 (*L'orientamento al cliente*) - Euro 72,00 (60,00 + IVA 20%)

Si allega:

Bonifico bancario di Euro \_\_\_\_\_ sul conto corrente n. **000036168046** intestato alla Fondazione Dottori commercialisti di Parma ed acceso presso la **Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza S.p.a.**, Sede di Parma, **ABI 06230, CAB 12700, CIN H** specificando l'opzione scelta.

**Destinatario fattura** (campo obbligatorio):

\_\_\_\_\_, Via \_\_\_\_\_, CAP \_\_\_\_\_, Città \_\_\_\_\_,

tel. \_\_\_\_\_, fax \_\_\_\_\_, e-mail \_\_\_\_\_, partita IVA \_\_\_\_\_

N.B.: Verrà data priorità a coloro che si iscriveranno a tutti e 4 gli incontri. Le iscrizioni saranno aperte sino al raggiungimento del numero massimo di posti disponibili, pari a 90.

Per informazioni, contattare la Segreteria della Fondazione tel. 0521.236691.

Firma \_\_\_\_\_