PREMIO

**“I Commercialisti Innovano”**

**EDIZIONE 2022**

**QUESTIONARIO DEL CANDIDATO**

Da compilare in ogni sua parte, seguendo le indicazioni fornite, ed inviare a

[fondazione@odcectrani.it](mailto:fondazione@odcectrani.it)

|  |  |
| --- | --- |
| COGNOME: | NOME: |

|  |  |
| --- | --- |
| DATA DI NASCITA: | LUOGO DI NASCITA: |

|  |  |
| --- | --- |
| N° ISCRIZIONE ODCEC TRANI: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| RESIDENZA DELLO STUDIO: |  |

**INFORMAZIONI DI CONTATTO**

|  |  |
| --- | --- |
| CELLULARE: |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| MAIL: |  | PEC: |  |

**DATE IMPORTANTI**

|  |  |
| --- | --- |
| **DATA DI LAUREA TRIENNALE:** | **DATA DI LAUREA MAGISTRALE:** |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATA ESAME DI STATO:** | **DATA ISCRIZIONE ORDINE:** |
|  |  |

**FORMAZIONE POST LAUREA**

*Indicare la formazione superiore iniziale (eventuale seconda laurea, specializzazione, qualificazione, master, … ) effettuata prima di iscriversi all’ODCEC Trani (tipo di corso, titolo, durata, anno, ente erogatore, motivazione)*

**QUAL’È IL TUO ORIENTAMENTO NELLA SCELTA DEI TEMI DI FORMAZIONE POST ISCRIZIONEALL’ORDINE?**

*Indicare le AREE DI FORMAZIONE CARATTERIZZANTE seguite, dopo l’iscrizione all’ODCEC Trani, e le relative MOTIVAZIONI*

**QUAL’È IL MODELLO ORGANIZZATIVO DEL TUOSTUDIO?**

*Contrassegnare il modello utilizzato:*

1) STUDIO INDIVIDUALE

2) STUDIO ASSOCIATO CON ALTRI COMMERCIALISTI

3) SOCIETA' TRA PROFESSIONISTI

4) RETE TRA PROFESSIONISTI (costituita)

5) ALTRE ORGANIZZAZIONI CON COMMERCIALISTI ED ALTRI PROFESSIONISTI

6) PIU’ DOMINUS CONDIVIDONO SPAZI E COSTI

7) ALTRO

**COMPILA UNA BREVE DESCRIZIONE DELLA STORIA DELLO STUDIO**

*Indicare le tappe più importati e gli esiti conseguiti per ogni tappa*

**DEFINISCI VISION, MISSION E VALORI PROMOSSI DALLO STUDIO**

*VISION = identifica l’idea del Professionista, e ciò che vuole diventare in prospettiva futura.*

*MISSION=descrive in che modo operare per giungere ai risultati prestabiliti (tenendo conto di chi sono e cosa faccio)*

*VALORI= i “fondamentii” della tua personalità, che guidano le scelte nella tua vita privata e professionale.*

VISION:

MISSION:

VALORI:

**ELENCA I TUOI PUNTI DI FORZA PROFESSIONALI**

*ES: Conoscenze Tecnico Professionali - Specializzazione – Organizzazione – Comunicazione – Innovazione – Internazionalizzazione – Reti – Risorse umane – Risorse finanziarie, …*

**ELENCA I TUOI PUNTI DI DEBOLEZZA PROFESSIONALI**

*ES: Conoscenze Tecnico Professionali - Specializzazione – Organizzazione – Comunicazione – Innovazione – Internazionalizzazione – Reti – Risorse umane – Risorse finanziarie, …*

**QUALI AZIONI HAI INTRAPRESO PER SUPERARE LE DEBOLEZZE INDICATE ?**

*ES: Piano di miglioramento continuo (Formazione personale e dei Collaboratori, riorganizzazione dei processi interni, disegno della comunicazione interna, disegno della comunicazione vs clienti ed altri stakeholders di studio, inserimento di soluzioni ICT nel processo di studio, finanziamenti, …*

**DESCRIVI I “RISCHI” E LE “OPPORTUNITÀ” DI CONTESTO CHE POTREBBERO INCIDERE SULLA TUA STRATEGIA DI SVILUPPO PROFESSIONALE**

*ES: Outsourcing contabile low cost - Fatturazione elettronica - Contribuente fai da te (precompilati …) - 140.000 esuberi nel settore bancario - Figure alternative al commercialista… - Software di contabilizzazione automatica tramite tracciati Sepa - Software riconoscimento fatture - Sempre maggiore esigenza di interlocutori preparati a parlare con gli stakeholder, Internazionalizzazione, Crisi d’impresa e gestione, Finanza Aziendale, Normativa sull’Ordinamento Professionale ….*

**QUALI SONO I TUOI OBIETTIVI STRATEGICI (NEL MEDIO PERIODO) ?**

*Ampliamento del mercato – Aumento del fatturato – Aumento della redditività – Nuovi servizi – Innovazione dei Processi – Innovazione Organizzativa – Riqualificazione del personale – Introduzione sistema qualità di studio –Specializzazione professionale, …*

*Per ciascun obiettivo indica l’esito atteso (in cosa dovresti migliorare una volta raggiunto)*

**QUALI SONO I PROGETTI INTRAPRESI (O DA INTRAPRENDERE NEL BREVE PERIODO) PER CONSEGUIRE GLI OBIETTIVI DICHIARATI ?**

*Indica azioni specifiche per ciascun obiettivo*

**QUALE CREDI CHE SIA IL “TUO” CONTRIBUTO INNOVATIVO ALLA PROFESSIONE DI COMMERCIALISTA ?**

*… ciò che può determinare il “vantaggio competitivo” del Tuo studio, il “motivo” per il quale potrebbe essere preferito dalla clientela.*

*(marketing e comunicazione di approccio con la clientela, nuovi servizi per nuova clientela, trasformazione organizzativa e digitale dei processi di studio, nuovo modello di organizzazione professionale (associazione, rete, partnership, …), programmi di gestione del personale e del benessere organizzativo, sviluppo della parità di genere, adozione di sistemi di gestione in qualità, programmi di formazione e crescita professionale se stessi e per i dipendenti, … )*

**QUALI SONO I PRINCIPALI OSTACOLI ALLA REALIZZAZIONE DEI PROGETTI INTRAPRESI O PROGRAMMATI ?**

*Contrassegnare una o più scelte:*

RISORSE DA INVESTIRE

COMPETENZE NECESSARIE

DEFINIZIONE DI UNA PARTNERSHIP PROFESSIONALE (RETE)

TEMPO DEDICATO

**QUALI SOCIAL NETWORK UTILIZZI (O INTENDI UTILIZZARE) E QUALE FUNZIONE HANNO (O AVRANNO) NELLA ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DELLE TUE ATTIVITA’ PROFESSIONALI ?**

**QUALI AZIONI DI MONITORAGGIO E VALUTAZIONE SVOLGI SUI PROCESSI DEL TUO STUDIO ?**

ES: Aggiornamento su Economia dei settori di appartenenza della clientela – Posizionamento sul mercato – Redditività della clientela (singolo o categoria) - Soddisfazione della clientela - Redditività dei servizi resi – Produttività personale - Fabbisogni formativi personali - Ricaduta della Formazione continua personale - Produttività dei collaboratori - Fabbisogni formativi dei Collaboratori - Ricaduta formazione continua dei collaboratori - Efficacia della comunicazione interna - Efficacia della comunicazione esterna - Tipo e frequenza delle non conformità (rispetto delle scadenze / errori) - Politiche di miglioramento continuo (azioni-Esiti), …

*Indicare quali azioni vengono esercitate ed accennare alla modalità con cui si opera.*

**QUALE CREDI CHE DEBBA ESSERE IL RUOLO, ATTUALE E FUTURO, DEL “COMMERCIALISTA” NEL CONTESTO SOCIO-ECONOMICO DEL TERRITORIO IN CUI OPERI ?**

**LA DEONTOLOGIA PUÒ ESSERE UN FATTORE DI SVILUPPO PROFESSIONALE ?**