

Gruppo di lavoro DEIP
Dinamiche Evolutive ed Identità della Professione

**Impatto organizzativo e gestionale delle
tecnologie negli studi professionali**
- 2° edizione -

Rag. Giambartino Filippo Dott. Marco Mancini

OSPITE: Edoardo Agnello - Partner - “Busy Bee”

E-Fattura

approfondimento “tavola rotonda”

- cosa è successo nei ns studi -

“Non è la specie più forte che sopravvive né la più intelligente ma quella più ricettiva ai cambiamenti”

Charles Darwin (1809- 1882)

10 maggio 2019



Fatturazione Elettronica B2B

Obbligo fatturazione elettronica 2019

Dal 1 Gennaio 2019 ogni azienda dovrà inviare e ricevere fatture in formato elettronico (XML).

10 maggio 2019



Sarà un cambiamento E-pocale.

La Fattura Elettronica NON è un nuovo adempimento!!!



E' un «momento organizzativo», che coinvolgerà i criteri, le regole ed i processi all'interno dell'impresa.

10 maggio 2019



Chi ha obbligo? Tutti i soggetti IVA.

Quali operazioni? Tutte le cessioni di beni e le prestazioni di servizi.

Esclusioni **le operazioni effettuate** dai soggetti passivi non rientranti nel regime IVA (REGIME DI VANTAGGIO EX ART. 27 DL 98/2011), **REGIME FORFETARIO EX ART. 1 co. 54-89 L. 190/2014** – per questi resta l'obbligo di riceverle!! **???** (*)

Per la «filiera» dei **Subappalti pubblici** l'obbligo è già stato introdotto dal 1/7/2018.

La “**fattura elettronica**” **NON** è:

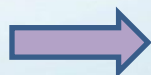
- una fattura cartacea trasformata in file pdf, neppure realizzata in Excel o Word;
- un documento con formato libero;
- Un documento inviato via mail (neppure a mezzo PEC).

La “FATTURA ELETTRONICA” È:

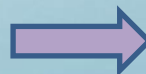
- un documento informatico in formato strutturato XML (eXtensible Markup Language);
- conforme a specifiche tecniche;
- trasmesso per via telematica al Sistema di Interscambio (SDI);
- recapitato dal SDI al soggetto ricevente.

Le fasi importanti del processo di E-fattura

A- L'EMMISSIONE DEL DOCUMENTO



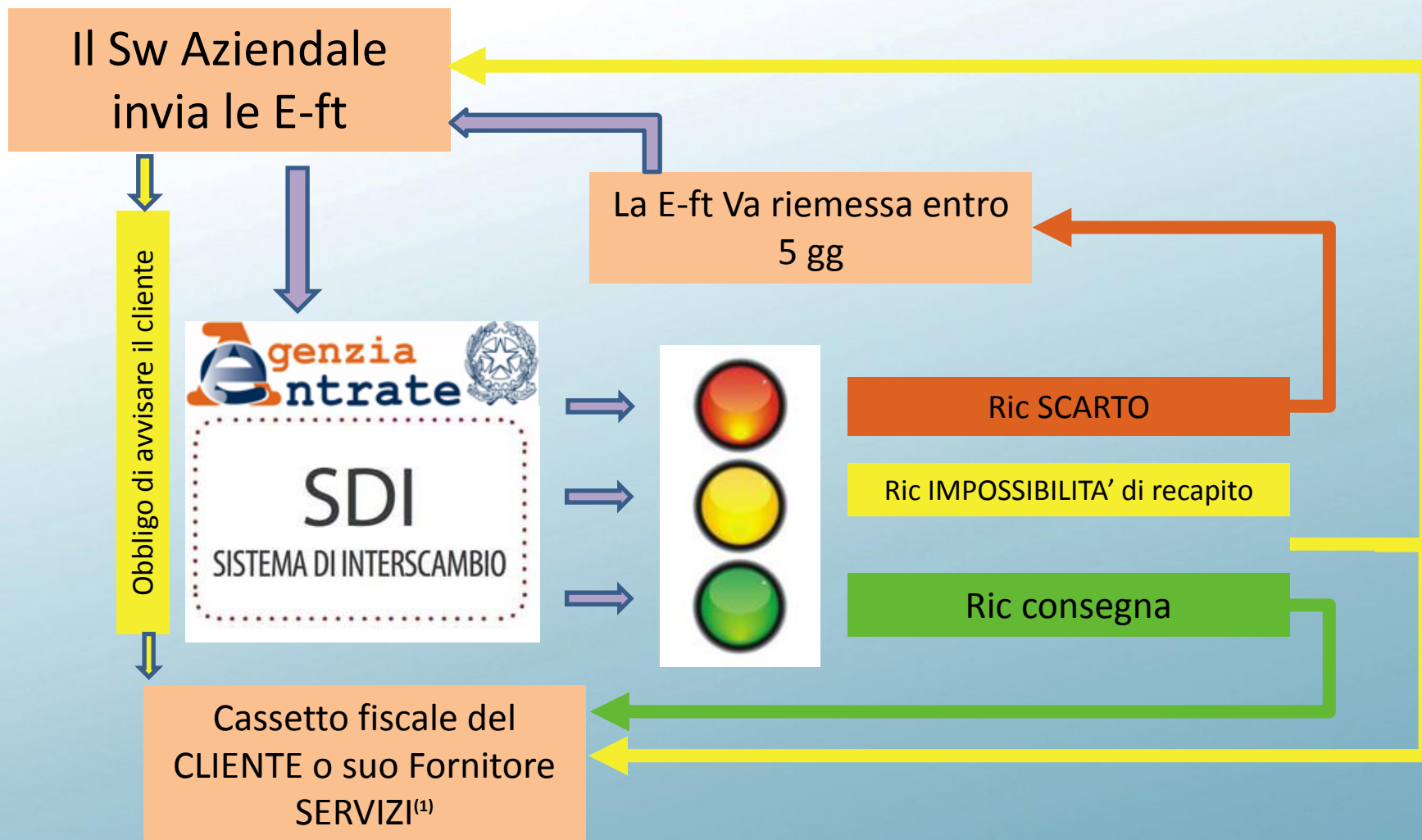
E' necessario che ognuno si
doti di un Software adeguato
per l'emissione.



E che tale Software
consenta l'export e
l'import dei file
XML

10 maggio 2019

B- L'INOLTRO al Sistema D'Interscambio



C- La CONSERVAZIONE DIGITALE a norma



Le Fatture Ricevute

Vengono ricevute con lo stesso sistema e schema



Siete pronti al Cambiamento!?



10 maggio 2019



Aeroporto Fiumicino, guasto informatico per Alitalia: partenze rinviate di qualche ora

(fonte il Fatto Quotidiano- 05/05/2019)

A causare i disagi sono stati problemi tecnici alle funzionalità del sito della compagnia di bandiera, iniziati intorno all'una di notte. I primi voli sono partiti alle 11

“**Ibm**, nostro fornitore di servizi informatici, sta riscontrando seri problemi tecnici che hanno bloccato diverse funzionalità del sito **Alitalia** e dei sistemi di **prenotazione e acquisto online**. Vi terremo aggiornati sui tempi di risoluzione del problema. Ci scusiamo per i disagi”. La **compagnia di bandiera** ha annunciato in mattinata con un tweet i **disagi** in alcuni aeroporti del centro-sud, e in particolare a **Fiumicino**, iniziati intorno all'una di notte a causa di problemi al suo sistema informatico. Problemi che hanno causato **ritardi** nella partenza dei voli, ripartiti intorno alle 11.

10 maggio 2019



I piani di volo, di solito in formato digitale, sono stati forniti in formato cartaceo.

@Alitalia

Vi informiamo che i sistemi sono ripartiti, la situazione sta tornando alla normalità; nessun volo è stato cancellato per i problemi informatici dei server IBM, solo alcuni voli hanno subito rallentamenti e qualche ritardo. Ci scusiamo ancora con tutti i passeggeri per i disagi. 27 12:55 PM - May 5, 2019 See Alitalia's other Tweets

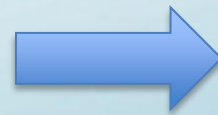
Alcune problematiche e dubbi operativi

Cold Case?

E M I S S I O N E

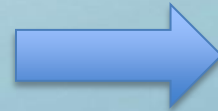
Quando le operazioni si considerano effettuate?

Cessione beni



Consegna/spedizione
/atto di acquisto

Prestazione servizi



Pagamento

Co m e si e m e t t e

Dati anagrafici clienti *

Indirizzo telematico per la consegna **

Numero e data fattura

Natura, qualità e quantità beni/servizi venduti

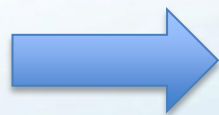
Imponibili e aliquote iva

10 maggio 2019

DATI ANAGRAFICI CLIENTE

*

QR code



Acquisizione automatica



QR CODE = Biglietto da visita 2.0 ?



I NDIRIZZO TELEMATICO PER LA CONSEGNA * *

...se il Cliente non comunica l'indirizzo telematico?

- Codice destinatario 00000000

COM E SI E METTE

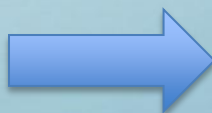
...e se ci sbagliamo?

Se SDI è OK



Nota di credito

Se SDI è KO



Nuova emissione

Entro
5
giorni

Co me si r i c e v e

Indirizzo PEC



Codice destinatario

- Comunicato al fornitore
- Preventivamente registrato su AdE



I VANTAGGI

Scambio dati istantaneo

Nessun errore

Certezza data emissione e ricezione

Ordine e migliore organizzazione interna

Più tempo da dedicare al *core business* **!?**

Dove eravamo arrivati?



ERRORI nei codici per natura operazione

Per agevolare la compilazione della Comunicazione dati fatture emesse e ricevute, relativa al primo semestre 2017 (fatture attive emesse e fatture passive registrate dal 1° gennaio 2017 al 30 giugno 2017), e il cui invio scade il 16 ottobre (Comunicato Mef 4 ottobre 2017), si riporta una tabella con i codici da inserire con riferimento alle operazioni per le quali l'IVA non è indicata. Pertanto, anziché.

10 maggio 2019

Operazione	Natura (codice)	Descrizione
Esclusa, solo se fatturata (art. 15 DPR 633/1972)	N1	<p>1) Interessi di mora;</p> <p>2) penalità per ritardi o altre irregolarità nell'adempimento degli obblighi del cessionario o del committente;</p> <p>3) beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono in conformità alle originarie condizioni contrattuali;</p> <p>4) rimborsi delle anticipazioni fatte in nome e per conto della controparte</p>
Non soggetta (fuori campo), solo se fatturata	N2	<p>1) fatture ricevute da contribuenti forfettari o minimi;</p> <p>2) prestazioni di servizi, non soggette per carenza del requisito di territorialità, come, ad esempio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - prestazioni rese: servizi generici resi a soggetti passivi UE o extra UE (art. 7 ter DPR 633/1972), o relativi a beni immobili non situati in Italia, comprese le perizie, le prestazioni di agenzia, le prestazioni alberghiere (art. 7 quater c. 1 lettera a) DPR 633/1972); - prestazioni ricevute: servizi alberghieri o di ristorazione all'estero (art. 7 quater c. 1 lettera a) e c) DPR 633/1972); <p>3) cessioni o acquisti di beni, non soggette per carenza del requisito di territorialità (artt. 7 - 7 septies DPR 633/72), come, ad esempio, la vendita o l'acquisto di beni immobili situati al di fuori del territorio dello Stato;</p> <p>4) cessioni o acquisti di denaro, di crediti in denaro, di terreni non edificabili, ecc. (art. 2 c. 2 DPR 633/1972);</p> <p>5) cessioni o acquisti in regime monofasico (art. 74 DPR 633/1972), come, ad esempio, la vendita o l'acquisto di generi di monopolio o le schede telefoniche prepagate (per le fatture ricevute, solo se registrate nel registro degli acquisti)</p>

Operazione	Natura (codice)	Descrizione
Non Imponibile	N3	<p>1) esportazioni dirette e indirette o improprie (trasporto o spedizione a cura del cessionario non residente o per suo conto) (art. 8 c. 1 lettera a) e b) DPR 633/72), anche triangolari;</p> <p>2) cessioni a/acquisti da parte di esportatori abituali, a seguito di ricevimento/invio della loro lettera di intento (art. 8 c. 1 lettera c) DPR 633/72);</p> <p>3) servizi internazionali o connessi agli scambi internazionali, resi o ricevuti (art. 9 DPR 633/72);</p> <p>4) cessioni/acquisti (1) di beni intracomunitari (artt. 41 e 42 DL 331/1993), anche triangolari</p>
Esente	N4	<p>1) operazioni attive o passive esenti come ad es. le prestazioni sanitarie;</p> <p>2) acquisti di beni intracomunitari, se esenti (art. 42 DL 331/1993) (1)</p>

<p>In regime del margine o con IVA non esposta in fattura</p>	<p>N5</p>	<p>1) cessioni o acquisti (ad es. da un concessionario di auto) di beni usati, di oggetti d'arte, di antiquariato o da collezione, con lo specifico regime speciale (artt. 36 e s. DL 41/95) (2); 2) cessioni o acquisti con IVA inclusa, ma non esposta in fattura, da parte delle agenzie di viaggi e turismo, con il regime speciale (art. 74 ter DPR 633/1972)</p>
<p>inversione contabile per operazioni in reverse charge o in caso di autofatturazione per acquisti extra UE di servizi ovvero per importazioni di beni nei casi previsti (Prov. AE 27 marzo 2017 n. 58793)</p>	<p>N6</p>	<p>1) acquisti di beni intracomunitari (1), con fattura Integrata con IVA, perché operazione imponibile (3); 2) prestazioni di servizi generiche rese da soggetti passivi: - intracomunitari (1) a soggetti passivi italiani, con fattura Integrata con IVA, perché operazione imponibile (3) e registrata sia tra le fatture emesse che tra quelle di acquisto; - extracomunitari (1) a soggetti passivi italiani, con l'emissione dell'autofattura con IVA, perché operazione imponibile (3)</p>

IVA assoluta In altro stato UE	N7	<p>1) vendite a distanza a privati UE, in base a cataloghi, per corrispondenza e simili (artt. 40 c. 3 e 4 e 41 c. 1 lettera b) DL 331/1993), se l'ammontare delle cessioni effettuate in altro Stato comunitario abbia superato nell'anno precedente o superi in quello in corso € 100.000 ovvero la diversa soglia stabilita dallo stesso Stato;</p> <p>2) prestazioni di servizi rese tramite mezzi elettronici o di telecomunicazione e di teleradiodiffusione (art. 7 sexies lettere f) e g) DPR 633/72, art. 74 sexies DPR 633/72), se il soggetto IVA italiano ha aderito al MOSS (regime del Mini One Stop Shop), in Italia come negli altri Stati comunitari (4)</p>
--------------------------------	----	---

- (1) In caso di acquisto intracomunitario la fattura è integrata e registrata sia tra le fatture emesse che tra quelle di acquisto: i dati della fattura ricevuta devono essere riportati una sola volta, nella specifica sezione dei documenti ricevuti.
- (2) Se sono esportazioni, invece, il codice è N3.
- (3) Solo per le fatture ricevute in "inversione contabile (reverse charge)", oltre a riportare nel campo "Natura" la codifica "N6", vanno anche obbligatoriamente valorizzati i campi "Imposta" e "Aliquota".
- (4) Se, pur essendo esonerato, emette la fattura riportando l'aliquota e l'imposta dello Stato UE nel quale si trova il consumatore finale, compila con il valore "0" il campo "Aliquota" e quello "Imposta" e riporta nel campo "Natura" il valore "N7".

Il calcolo IVA su zanzariere, schermature solari e componenti accessori al serramento e E-Fattura

<https://www.pronema.it/wp-content/uploads/2015/09/Calcolo-IVA-Pronema-3.pdf>

La Circolare n. 15/E del 12 luglio 2018, l'Agenzia delle Entrate chiarisce come esporre in fattura le aliquote IVA per la vendita dei serramenti e dei loro componenti accessori. La casistica riguarda gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria eseguiti su immobili a prevalente destinazione abitativa privata

10 maggio 2019

ESEMPIO DI FATTURAZIONE: IPOTESI 1

Il valore del bene significativo NON SUPERA la metà del valore dell'intera prestazione.

Un rivenditore di serramenti fornisce e sostituisce una finestra e altri accessori in un alloggio residenziale. La finestra è stata comprata dal serramentista per Euro 700 e rivenduta al committente per Euro 900 (ricavo: Euro 200). Sono contestualmente forniti i seguenti componenti: un cassonetto coibentato con avvolgibile motorizzato per Euro 300; una zanzariera per Euro 150; coprifili e controavanzale per Euro 100; una grata di sicurezza per Euro 100. Il servizio di posa è valutato in Euro 300.

FATTURA

1 serramento (bene significativo)*	€ 700,00
1 cassonetto coibentato con avvolgibile e motore (non strutturalmente integrato al serramento)	€ 300,00
1 zanzariera (non strutturalmente integrata al serramento)	€ 150,00
Coprifili e controavanzale (non strutturalmente integrati al serramento)	€ 100,00
1 grata di sicurezza	€ 100,00
Posa e servizi**	€ 500,00
IMPONIBILE TOTALE	€ 1.850,00
IVA 10% sulle parti autonome, posa e servizi (pari a € 1.150)	€ 115,00
IVA 10% sul bene significativo (pari a Euro 700)	€ 70,00
CORRISPETTIVO TOTALE	€ 2.035,00

* bene significativo, riportato al netto del ricavo

** servizio di posa + ricavo (= Euro 300 + Euro 200)



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
di Torino



Fondazione
Piero Piccatti
ORDINE DOTTORI
COMMERCIALISTI
ED ESPERTI CONTABILI
TORINO



Come dovrà
fare la fattura
elettronica?

Termine emissione e termine di invio

Il Decreto Legge n. 119/2018, ha stabilito che fino al 30 giugno 2019 la **fattura potrà essere emessa** (ovvero trasmessa al Sdl) entro il **termine di liquidazione IVA** senza l'applicazione di sanzioni.

A partire dal 1 luglio 2019, con la possibilità che nelle prossime settimane il Parlamento approvi la norma - contenuta nella proposta di legge sulle semplificazioni fiscali - che stabilisce un **termine di emissione più lungo**.

Dal 1° gennaio al 30 giugno 2019, invece, sarà possibile emettere le fatture secondo le regole generali attualmente vigenti previste dal DPR n. 633/1972, che dovranno essere inevitabilmente essere incrociate con le istruzioni fornite dall'Agenzia delle Entrate nel provvedimento pubblicato il 30 aprile 2018. Inoltre è ancora più importante sottolineare che ai sensi dell'articolo 21 del decreto IVA, **l'emissione della fattura**, sia cartacea che elettronica, coincide con la data in cui la fattura è consegnata, spedita, trasmessa o **messa a disposizione** del cessionario o committente.

Dal **1° luglio 2019**, i soggetti obbligati all'invio delle fatture tramite il SdI avranno a disposizione **10 giorni di tempo** per l'**emissione della fattura elettronica**. - è necessario segnalare che con la legge sulle semplificazioni fiscali attualmente al vaglio della Camera è prevista un'ulteriore estensione del termine per l'invio della fattura elettronica al SdI, che potrebbe passare quindi da 10 a 15 giorni - si attendono le opportune conferme.

Specifichiamo che per emissione della fattura elettronica si intende il termine in cui avviene la trasmissione del documento al SdI.

Emettere fattura = trasmettere al Sistema di Interscambio.

Moratoria sanzioni dal 1° gennaio al 30 giugno

In merito alle regole previste per l'emissione nel primo semestre del 2019, quindi, i titolari di partita IVA dovranno emettere ovvero trasmettere e mettere a disposizione della controparte delle operazione il documento entro il termine previsto per la liquidazione dell'imposta.

dal 1° luglio prossimo, invece, la fattura potrà essere emessa entro il termine di 10 giorni dalla data in cui è effettuata l'operazione.

novità previste dal DL n. 119/2018:

- le sanzioni in caso di tardiva emissione della fattura elettronica, inviata tardivamente ma al massimo entro la prima liquidazione IVA di riferimento, non saranno applicate.
- Viene altresì disposto che in caso di emissione entro la seconda liquidazione d'imposta le sanzioni in misura ridotta pari al 20%.
- Verrà aggiunto alla FE il campo "data di effettuazione della operazione" che dovrà essere indicato se diverso rispetto alla "data fattura"

Ai fini fiscali e ai fini della **corretta detrazione IVA**, la **data di ricezione della fattura è rappresentata dalla data di presa visione della stessa sul sito web dell'Agenzia delle entrate da parte del cessionario/committente.**

Fattura differita

Nulla è cambiato nel caso di fatturazione differita si ha tempo il giorno 15 del mese X+1 per emettere una fattura riepilogativa delle consegne del mese X, facendo concorrere l'IVA dovuta alla liquidazione del mese X.

Quindi la fattura Differita (fermo restando le attuali disposizioni) godrà di un termine più ampio 15 giorni per poterla emettere/inviare, ecco perché si dice che la fattura differita dovrà essere immediatamente inviata. Non credo si arrivi al fatto che ci siano 25 giorni di tempo per emetterla (15+10), ma si attendono chiarimenti.

Problematiche varie

- Problemi relativi alle scadenze dei pagamenti,
- Gestione dei centri di costo
- più unità locali – numerazione diverse
- Fatture emesse su corrispettivi
- Integrazione ft estere e Reverse Charge
- Fatture scartate per errore per caratteri ASCII (&%£..), «encoding» corretto,
- Fatture TELEPASS e AUTOSTRADE febbraio 2019 NON RECAPITATE
- COSTI PROMISCUI
- FATTURE RICARICHE TELEFONIA (iva assolta alla fonte)

...Problematiche varie

- Cap errati su fatture estere
- «MANCATA CONSEGNA» = ESITO REGOLARE
- Opportunità di allegare documenti PDF
- Emissione di fatture dagli esercenti Somministrazione
 - Documento da rilasciare al cliente
 - Fatture emesse per suo conto da società emittenti
- Bolli su fatture senza IVA
- IL CONAI nella fattura elettronica
- **DELEGHE PRESE PRIMA DEL 21 DICEMBRE 2018**

Qualcuno di voi ha qualche altro
caso particolare che vuole
condividere?

Intervento di Marco Mancini

E ADESSO?

<https://www.agendadigitale.eu/documenti/fatturazione-elettronica/corrispettivi-obbligo-invio-telematico-e-memorizzazione-le-regole>

Gli E-corrispettivi



NUOVI OBBLIGHI

1/7/2019 volume affari > 400K

1/1/2020 tutti

NOVITA'

5 giorni

APP

Ricevuta fiscale

Registrazione

LOTTERIA



Alcuni forum sui social:

- Fatturazione elettronica e digitalizzazione

<https://www.facebook.com/groups/747678118631620/>

- Commercialista Telematico - la Comunità

<https://www.facebook.com/groups/CommTel/>

- Forum degli utilizzatori dei vari gestionali....

10 maggio 2019

ORDINE DOTTORI
COMMERCIALISTI
ED ESPERTI CONTABILI
TORINO


Fondazione Nazionale Commercialisti:

- 2010 – la fatturazione elettronica,
https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/filemanager/active/0176/Doc_IRDCE_C_06_2010.pdf?fid=176
- Ottobre 2016 – digitalizzazione dei documenti negli studi professionali
<https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/node/660>
- Giugno 2017 il ruolo del commercialista - servizi innovativi ai clienti dello studio
<https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/node/498>
- Giugno 2017 . Organizzazione dello studio digitale
<https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/node/375>
- Marzo 2018 - I servizi contabili nell'era della digitalizzazione,
https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/filemanager/active/01262/Fatturazione_Elettronica_Cndcec_Fnc_def.pdf?fid=1262
- Settembre 2018 La fatturazione elettronica nei subappalti,
<https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/node/1340>

Il futuro digitale e il ruolo dei professionisti

Professionisti? Tecnici? burocrati? – Chi saremo?
Fra clienti – partners tecnici ed amministrazione finanziaria? Quale sarà il nostro nuovo ruolo?

Da Entratel all'E-fattura dalla E- fattura agli E-dichiarativi?



“Follia è fare sempre la stessa cosa e aspettarsi risultati diversi.”

– Albert Einstein



10 maggio 2019



https://www.osservatori.net/it_it

Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale - School of Management Politecnico di Milano

OSSERVATORIO PROFESSIONISTI & INNOVAZIONE DIGITALE



**POLITECNICO
MILANO 1863**
SCHOOL OF MANAGEMENT

Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale

in collaborazione con



14-10-1965 - Quindici anni prima di Steve Jobs e Bill Gates, **Olivetti con la Programma 101** ha aperto la strada alla rivoluzione del nostro tempo: **il personal computer**.

Cinquant'anni fa l'idea di tenere un computer sulla scrivania o nella camera dei bambini era poco più che un'intuizione visionaria, seguita con determinazione da un geniale squadra di ingegneri di una delle aziende più importanti al mondo nel campo delle macchine da scrivere e da calcolo.

Gli scienziati della Nasa ne acquistarono quarantacinque esemplari per compilare le mappe lunari ed elaborare la traiettoria del viaggio della missione Apollo 11, che nel 1969 portò l'uomo sulla luna.

10 maggio 2019



anni 1994-1997 - Mia esperienza diretta veniva istituita la «commissione informatica collegio dei ragionieri» con cui nasce il «progetto 2000» che in collaborazione con il consiglio nazionale diede vita ad uno dei primi portali di categoria.

Da qui nasceranno i primi rudimenti del fisco telematico
ENTRATEL.

Dopo 20 anni siamo ancora qua.... **A ri- parlare di HASH**

chi saranno i nostri clienti del futuro?

Non saranno Amazon o un algoritmo a **disintermediare** il professionista, ma lo stesso cliente del futuro, molto più esigente, digitale e informato di quello attuale.

Credo che dovremo continuare ad ascoltare e capire le esigenze dei nostri futuri clienti.

Perché i clienti cercheranno solo chi soddisferà le loro esigenze e offrirà dei servizi nel modo più giusto.

Infatti, i clienti avranno bisogno del professionista che sa anticipare le sue richieste, e di conseguenza anche quelle del mercato.

10 maggio 2019

**MILLENNIALS**

Born between about

1980 & 1996

**GENERATION Z**

Born between about

1997 & 2010s

Oggi prima di pensare al modo in cui cambiare il proprio modello di business, dovremmo soffermarci ad analizzare le nuove generazioni di riferimento (i Millennials -1980/1996 e Generation Z – 1997/201x) e le loro esigenze.

**La Digital Transformation
COME SEMPRE è fatta dalle
persone per le persone!**

Oggi siamo chiamati a reinventarci e a riorganizzare le nostre strutture.

- Siamo nell'era della condivisione dei dati, del **cloud**, dell'open source,
- oggi i clienti ci trovano e ci confrontano sul web, sui **social**,
- Dovremmo saper gestire meglio le nostre relazioni commerciali (**CRM** - consente alle aziende di gestire le relazioni commerciali, i dati e le informazioni associate ad esse).

Intervento di Emanuela Barreri

LA TECNOLOGIA

- strumento di ORGANIZZAZIONE interna
- strumento di relazione con i clienti
- leva per introdurre, favorire, assecondare il CAMBIAMENTO

Verso LO STUDIO
DIGITALE

- L' ORGANIZZAZIONE e le PERSONE
- Le COMPETENZE e le REGOLE PROFESSIONALI
- La QUALITA'

10 maggio 2019

SIAMO ALLA FINE DI UN' ERA



RICORDIAMOCI DEI DINOSAURI

dove andremo ?

FISCO

Amazon, servizio Iva per chi esporta con l'e-commerce

Sicurezza e pagamenti? "Meglio il notaio che la blockchain"

IL PROCESSO TRIBUTARIO SI DEMATERIALIZZA: QUALI SONO LE PRINCIPALI NOVITÀ ?

WHY CLOUD ACCOUNTING IS THE REVOLUTION YOU ASKED FOR
Caro avvocato, mi chiamo blockchain: vorrei rottamarti
Robot lawyer: nuovi progressi dell'intelligenza artificiale nel settore legale ma...

DECHIARAZIONE DEI REDDITI
...comparerà per avvocati, commercialisti ed esperti che
...cancellerie tributarie.

Boom di accessi al 730 precompilato. Ecco quando e a chi conviene il fai da te

'Machine beats man' in CaseCrunch lawyer challenge

Intesa tra commercialisti e Friuli Innovazione per... più startup innovative in FVC

LE OPPORTUNITÀ

Fattura elettronica, i vantaggi per i professionisti in vista dell'obbligo 2019

Fattura24, la startup che ha liberato 25mila utenti dalla schiavitù del commercialista

4cLegal: nasce il beauty contabile «professionale»

Le nuove tecnologie - cosa cambieranno nella nostra professione

- affrontare “il cambiamento”?
- estinguersi?
- o cogliere l’occasione?

Intervento del dott Edoardo Agnello (Partner Busy Bee)

Preparazione e formazione addetti studio

- Siamo consapevoli che dovremo immaginare una preparazione diversa dei nostri collaboratori?
- Noi titolari abbiamo la formazione permanente ...
- E i nostri collaboratori?

Ma ...FORSE noi stiamo facendo i Coach??
.... abbiamo la sufficiente preparazione?

La parola a Marco che ci spiega meglio la formazione del BUSINESS-Coach

10 maggio 2019



DA PROFESSIONISTI QUANTI CAPPELLINI AVETE?

P

ROFESSIONISTA

fa consulenza

M

ANAGER

Gestisce risorse

L

EADER

conduce

C

OACH supporta

IL COACHING



10 maggio 2019

IL BUSINESS COACH

- CON IMPRENDITORI
- CON MANAGER D'AZIENDA
- CON PROFESSIONISTI
- CON DIPENDENTI

business coaching

IL BUSINESS COACH

CHIAREZZA → FOCUS → AZIONE

IL BUSINESS COACH



GESTIONE DEI CLIENTI



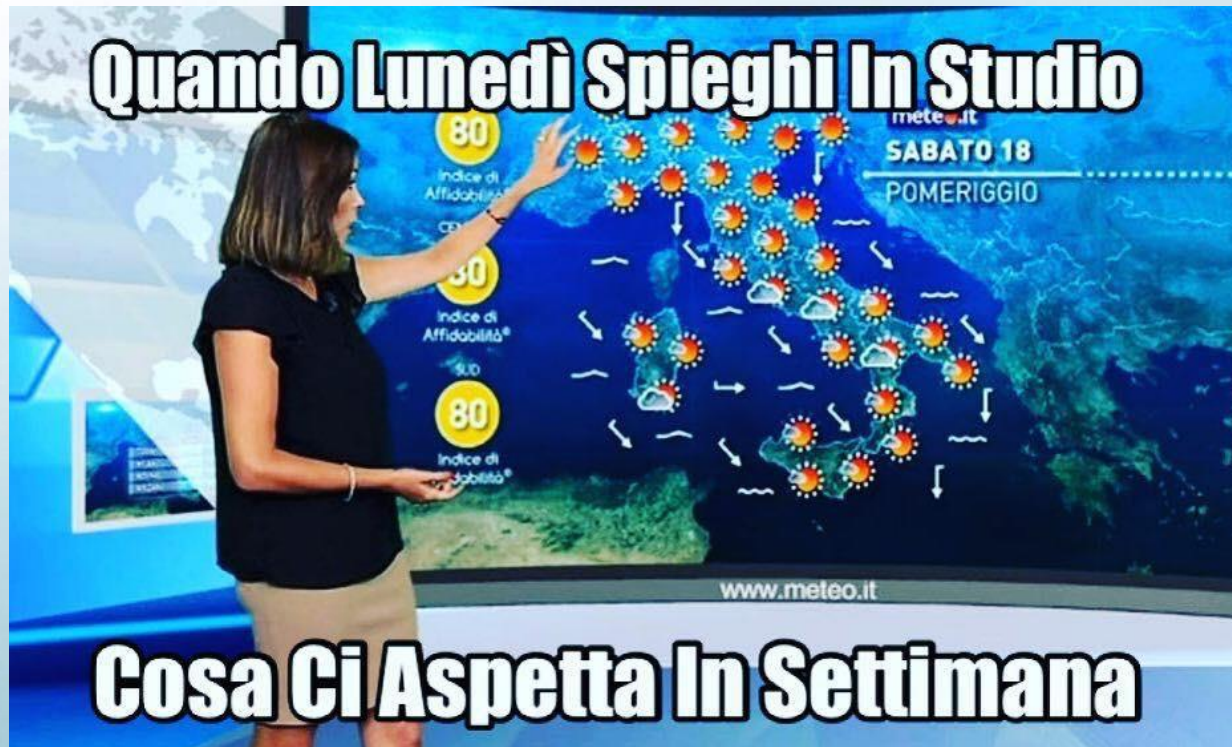
GESTIONE DEI COLLABORATORI



GESTIONE TEMPO E STRESS



GESTIONE ORGANIZZATIVA



SVILUPPO DEL BUSINESS





grazie
**per il vostro tempo di
ascolto**