

Edizione di martedì 21 luglio 2015

GESTIONE DELLA PROFESSIONE E SOFTWARE

[Patti chiari, amicizia lunga](#)

di Michele D'Agnolo

GESTIONE DELLA PROFESSIONE E SOFTWARE

Patti chiari, amicizia lunga

di Michele D'Agnolo

Nell'epoca d'oro della professione il rapporto tra professionista e cliente cominciava a essere un rapporto di tipo "mercato". Il professionista era un professionista e il cliente era un cliente. La parola del cliente e una stretta di mano erano più sufficienti a sigillare un accordo che la parola del professionista per il cliente. Era un patto di collaborazione, un patto di fiducia e un patto di rispetto. Oggi invece non è più così. Il cliente è diventato un "consumatore" e il professionista è diventato un "fornitore". Il cliente è diventato un "cliente" e il professionista è diventato un "fornitore". Il cliente è diventato un "cliente" e il professionista è diventato un "fornitore". Il cliente è diventato un "cliente" e il professionista è diventato un "fornitore".

La tariffa per le prestazioni deve essere concordata subito altrimenti la parola arriva alla fine della strada e il professionista è costretto a rinunciare.

Anche i contenuti della prestazione dovranno essere ben dettagliati e messi per iscritto per evitare fraintendimenti e malintesi. Il preventivo deve essere chiaro e dettagliato, deve contenere tutti i dati necessari per la prestazione, deve essere chiaro e dettagliato, deve contenere tutti i dati necessari per la prestazione, deve essere chiaro e dettagliato, deve contenere tutti i dati necessari per la prestazione.

Il primo strumento di autodifesa che il professionista ha a disposizione per affrontare la concorrenza sul mercato del settore è un preventivo-mandato che viene firmato dal cliente e dal professionista.

Eppure un buon preventivo-mandato risolve moltissimi problemi contemporaneamente.

Il preventivo-mandato è un documento che serve a chiarire i termini della prestazione, a definire i contenuti della prestazione, a definire i termini della prestazione, a definire i contenuti della prestazione, a definire i termini della prestazione, a definire i contenuti della prestazione.

Il preventivo-mandato è un documento che serve a chiarire i termini della prestazione, a definire i contenuti della prestazione, a definire i termini della prestazione, a definire i contenuti della prestazione, a definire i termini della prestazione, a definire i contenuti della prestazione.

Il preventivo-mandato è anche uno strumento di marketing nel quale possiamo definire una politica esteriore del nostro studio e definire una politica esteriore del nostro studio.

Il preventivo mandato è così un utile strumento di pianificazione in quanto può sempre essere
pre-determinate, come un preciso capitolato di appalto.

Il preventivo mandato è inoltre un must per il nostro reparto amministrativo che spesso con
discussione e superamento di margine di commissione.

Ma il preventivo serve anche soprattutto al cliente. Nessuno quota più nell'ora e sempre
prevedendo un confronto per la parte in corso della diagnosi, come il paragonare il totale domestico,

che rapida emissione del preventivo da inoltre denota interesse nei confronti del cliente e
indecisamente al proprio o al servizio per la parte commerciale delle studio e gli altri

alle macchine saranno convertite, per automatizzare i processi, e i clienti, e i bagni pubblici di fiducia.