

MARKETING OLISTICO DELLA PERSONALITÀ

È il tema del nuovo appuntamento del ciclo di incontri "Leadership del Quaternario"

a cura dei Comitati e Commissioni Pari Opportunità

degli Ordini Professionali della Provincia di Rimini

Domani, dalle ore 14,30, presso la sede dell'Ordine Commercialisti di Rimini

Rimini, 22 novembre 2012 – Il **"Marketing Olistico della Personalità"** è il tema dell'appuntamento formativo mensile del ciclo "Leadership del quaternario", promosso dai Comitati e dalle Commissioni Pari Opportunità degli Ordini Professionali della Provincia di Rimini: Dottori Commercialisti ed Esperti contabili, Consulenti del Lavoro, Medici Chirurghi e Odontoiatri, Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori, Gruppo Donne Libere Professionisti dell'Ordine degli Architetti, P.P.C., Ingegneri, Avvocati.

L'appuntamento è previsto per domani, venerdì 23 novembre 2012, dalle ore 14,30 alle 18,00, nella sede dell'Ordine dei Commercialisti di Rimini, in Corso D'Augusto n.108.

L'incontro parte dal presupposto che il Marketing è pronto ad affrontare le implicazioni culturali della globalizzazione e delle crisi, ma è importante, anche in questo ambito conoscere se stessi, sia come persone che come Professionisti. La personalità può essere considerata come una branca del marketing applicabile a tutti, la quale, se assimilata e seguita da progetti di volontà di cambiamento circa i comportamenti migliorabili, può realmente far acquisire un ROI (Return on investment) o Ritorno di investimento umano, profittevole sotto vari aspetti (successo, riconoscimento, stima, affetto, simpatia). Il Professionista, sempre più leader e manager, è invitato a seguire un percorso di autovalutazione circa il proprio modo di proporsi sul mercato, seguendo un cammino di miglioramento personale. Il fine di questo studio è teso al conseguimento di vantaggi inerenti l'efficacia personale e la valorizzazione di se stessi nell'esercizio della libera professione. In questa discussione si affronteranno argomenti quali:

– Marketing, evoluzione di una disciplina completa verso nuovi valori e stili di vita; Identificazione del Professionista, con la qualità del servizio che offre; Il Marketing mix e le 6 P di Kotler: Prodotto, Prezzo, Posto, Pubblicità, Pubbliche Relazioni, Potere di Scambio; La Formula del successo: 5 V + 5 E (Verbalità, Vestibilità, Visibilità, Vivibilità, Vitalità + Energia per sé, Energia per gli altri, Efficacia Decisionale, Esecuzione, Etica).

L'ultimo appuntamento della serie si terrà il 18 dicembre 2012, nella sede dell'Ordine Commercialisti di Rimini e tratterà di "Strategie di Public Speaking.

Il relatore di tutti gli incontri è **Roberta Fabbri**, Dott. Rag.
Commercialista, Pubblicista, Docente di formazione.