

Professionista libero: strategie per sbloccare la crescita e dare valore al proprio lavoro

Competenze e soft skills per la comunicazione

Operazione Rif.PA 2024-23499/RER/12 "Strategie per la qualificazione e l'innovazione delle competenze green e digitali dei liberi professionisti" approvata con DGR n. 317 del 10/03/2025 e realizzata grazie ai Fondi europei della Regione Emilia-Romagna.



Costo

Gratis

Durata

24 ore

Sede

Reggio Emilia

Settori

Comunicazione, Marketing e
commerciale

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

23/02/2026

Data inizio

18/03/2026

Data fine

21/04/2026



Obiettivi

Molti professionisti competenti ad un certo punto faticano a crescere perché non riescono a spiegare il proprio valore e ad emergere in un mercato saturo e in un contesto quotidiano che spesso non permette costanza nella comunicazione.

Il tempo e il budget dedicati alla propria promozione sembrano sprecati, e nuovi contatti di qualità faticano ad arrivare anche utilizzando sito e social media.

Per un professionista crescere significa ragionare su azioni mirate e concrete per **ottimizzare il proprio tempo ed il proprio budget**. Lo scopo è **farsi conoscere** e dare valore alle proprie competenze costruendo un **brand** capace di attrarre nuovi clienti selezionati e rafforzare le relazioni. La gestione della **banca dati**, il **piano editoriale** e l'**uso strategico dei social** rappresentano competenze chiave per trasformare la comunicazione in un sistema strategico per selezionare contatti di valore

Destinatari

Il corso si rivolge a:

- Liberi Professionisti Ordinistici, titolari di partita IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti ai sensi dell'art. 2229 del Codice civile a Ordini o Collegi professionali e alle rispettive Casse di previdenza;
- Liberi Professionisti Non Ordinistici, titolari di partita IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in quelle riservate agli iscritti a Ordini e Collegi professionali, che svolgono prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- Liberi professionisti ordinistici operanti in forma associata o societaria: Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'Agenzia delle Entrate alla data di presentazione della domanda; Società tra professionisti (StP) di cui all'art. 10 c.3 D.Lgs. 12/11/2011, n. 183 come regolate dal DM 8 febbraio 2013 n. 34; Società di professionisti o di ingegneria di cui alle lettere b) e c), comma 1 dell'articolo 46 del D.Lgs. n. 50/2016 (Nuovo Codice degli appalti); Società tra avvocati di cui alla L. 31 dicembre 2012, n. 247 (Nuova disciplina dell'Ordinamento della professione forense).

Requisiti di accesso

Potranno partecipare professionisti aventi sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna. Il suddetto requisito dovrà risultare:

- Per i singoli liberi professionisti, dal certificato o attestato di iscrizione all'albo, ordine o collegio professionale, oppure dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Associazioni di professionisti o Studi associati di professionisti, dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Società tra professionisti (StP), le Società di professionisti o di ingegneria e le Società tra avvocati, da visura camerale aggiornata.

Vista la natura del regime di aiuto indicato, ovvero De Minimis, i professionisti coinvolti dovranno poter rientrare in questa tipologia di aiuto. Non potranno pertanto partecipare eventuali professionisti del settore agricolo e forestale, della pesca e dell'acquacoltura che esercitino la propria attività con il codice Ateco A: AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA.

Contenuti del corso

- Costruire una strategia per investire nella propria promozione
- Farsi conoscere attraverso il web
- Spiegare il proprio valore, lavorare sul brand per essere più autorevoli e ottenere contatti di qualità
- Creare un piano editoriale e le strategie per i social
- Gestire le relazioni e la banca dati con l'e-mail marketing

Modalità e criteri di selezione

Nel caso in cui il numero degli iscritti dovesse superare il numero minimo di partecipanti ammessi, si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto della didattica dell'intervento. In questo caso, i partecipanti verranno ammessi, una volta verificati i requisiti, sulla base dell'ordine di arrivo delle domande. Il corso si avvia a fronte di un numero minimo di 8 iscritti.

Attestato

Attestato di frequenza

Calendario

Le lezioni si terranno dalle 14:30 alle 18:30 nelle seguenti date:

- 18 marzo 2026
- 24 marzo 2026
- 31 marzo 2026
- 09 aprile 2026
- 16 aprile 2026
- 21 aprile 2026

Sede del corso

Reggio Emilia
Via Vincenzo Monti 19/1
42122 Reggio Emilia RE

Referente

Roberto Savazza | Email: savazza@cnafoer.it | Telefono: 3272190141

Docente

Torreggiani Stefano

Esperto di marketing strategico e digitale per piccole e micro imprese. È anche coach, trainer e autore del libro "Marketing Quotidiano" dedicato a titolari di piccole e micro imprese, professionisti e commercianti che "non si accontentano".