

IL CONSULENTE DI MANAGEMENT: RICERCA, VALUTAZIONE E SCELTA

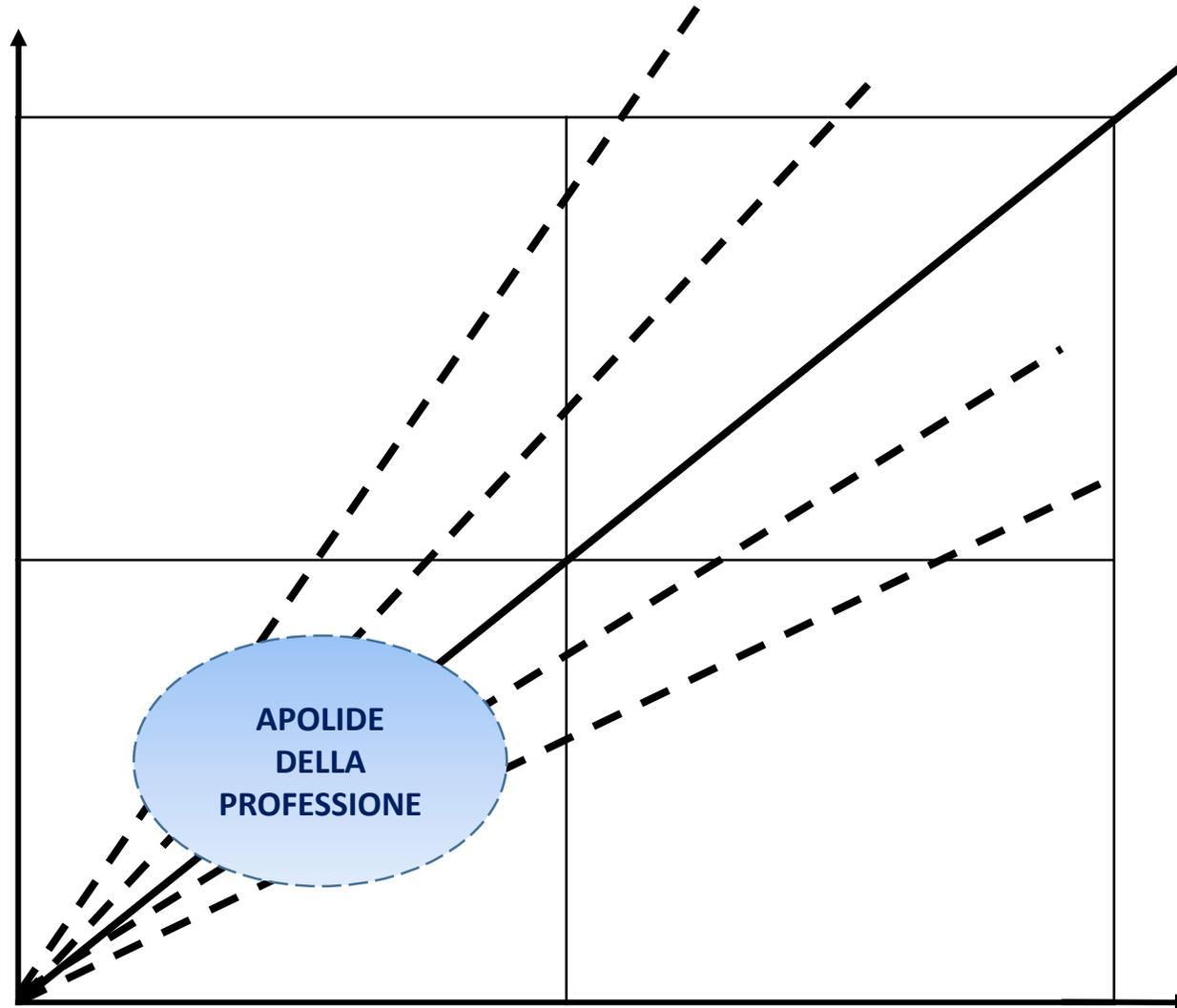
Luigi Guarise 
Consulente di management -APCO



Bologna, 6 Settembre 2017

LA CONSULENZA DI MANAGEMENT

CONSULENZA DI
MANAGEMENT
GLOBALE



Bilanciamento

CONSULENZA DI
MANAGEMENT
SPECIALISTICA



PERCHÉ UN CONSULENTE ?

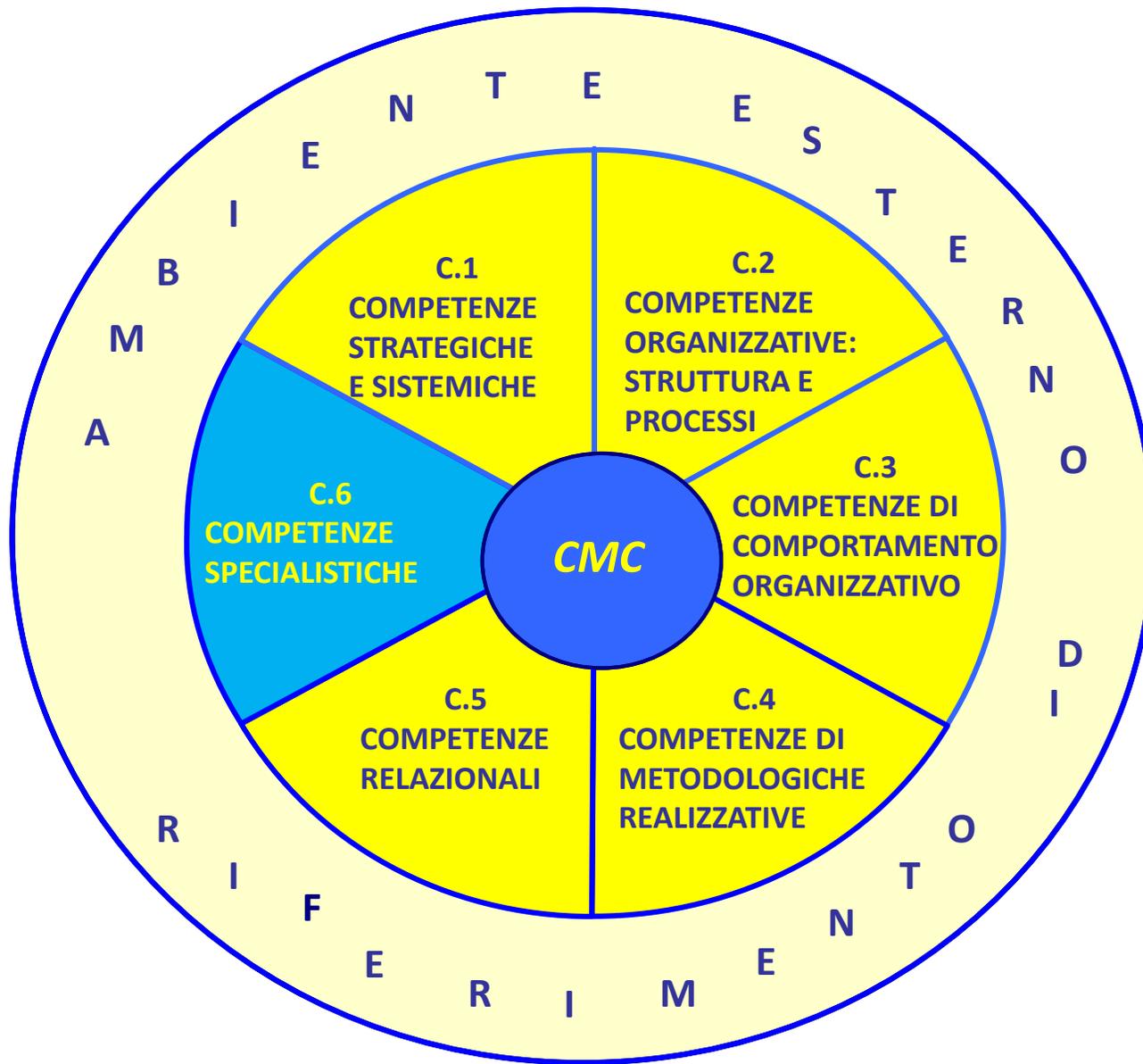


QUALE TIPOLOGIA DI CONSULENTE ?



QUALI COMPETENZE POSSEDERE ?

IL FRAMEWORK DELLE COMPETENZE



IL PROCESSO DI CONSULENZA



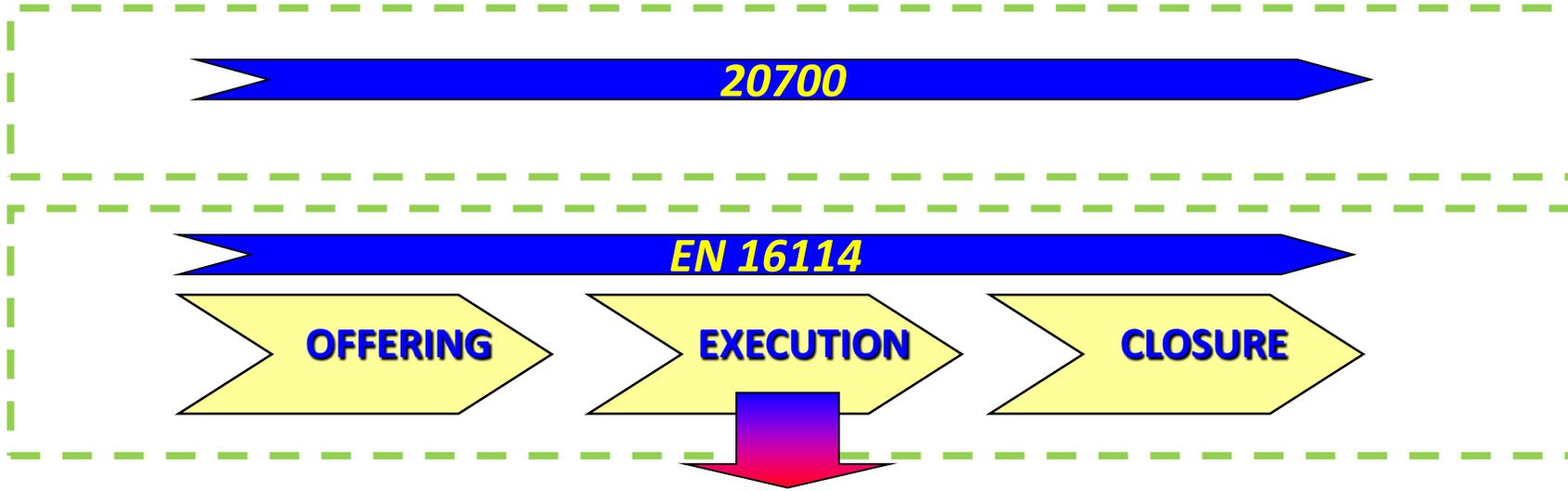
LE NORME UNI



C
L
I
E
N
T
E

ISO

ZFC



Progetto di integrazione e riprogettazione delle norme UNI

UMIQ



OFFERTA AL MERCATO

INPUT	ATTIVITÀ – SUB FASI DELL’OFFERTA	OUTPUT
<ul style="list-style-type: none"> • VALORI • VISION • STRATEGIA • REPUTAZIONE/ IMMAGINE 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Business mission 2. Strategia di marketing: <ol style="list-style-type: none"> 2.1. ricerca del proprio mercato 2.2. definizione della tipologia dei clienti potenziali e dei clienti attuali 2.3. definizione dei prodotti, servizi e approcci 2.4. ricerca dei clienti potenziali e contatto con i clienti attuali 2.5. ricerca dei competitors (reali o potenziali) 3. Strategia di comunicazione <ol style="list-style-type: none"> 3.1. pubblicità 3.2. media 3.3. mail dirette 3.4. pubbliche relazioni 4. Promozione <ol style="list-style-type: none"> 4.1. contatto dei clienti potenziali e degli attuali 4.2. proposta della società, background, brochure 4.3. vendita dei prodotti, servizi, approcci 	<p style="text-align: center;">CLIENTI POTENZIALI E CLIENTI ATTUALI (pronti per la fase di offerta)</p>

OFFERTA AL CLIENTE

INPUT	ATTIVITÀ – SUB FASI DELL’OFFERTA	OUTPUT
<p>1. RISORSE</p> <p>1.1. informazioni preliminari (dirette ed indirette)</p> <p>1.1.1.azienda/organizzazione (valori-mission-vision-strategia)</p> <p>1.1.2.contesto/ambiente di riferimento e natura del business (S.W.O.T Analysis Model)</p> <p>2. VINCOLI INTERNI ED ESTERNI (se possibile)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Primo contatto operativo derivante dalla fase di promotio/offering 2. Concettualizzazione e definizione dello scopo del progetto (briefing) 3. Raccolta informazioni ed analisi della situazione finalizzata al progetto e al suo contesto (colloqui/incontri con stakeholder: Committenza, opinion leader, utenti interni ed esterni, ...) 4. Focalizzazione e condivisione obiettivi, finalità, realistiche aspettative e performance attese 5. Individuazione delle competenze necessarie (interne/esterne) e composizione del team consulenziale 6. Elaborazione e redazione del progetto tecnico-professionale (scopo, obiettivi operativi, approccio e metodologia, profilo del consulente, gantt chart) 7. Presentazione del progetto professionale (non economicamente valorizzato) per il confronto con la Committenza 8. Approvazione del progetto professionale 9. Pricing e negoziazione 10. Redazione del contratto 	<p>IL CONTRATTO</p>

UNA VISIONE D' INSIEME DELLA STRUTTURA D' OFFERTA

1. Descrizione del progetto				
4. Risorse e condizioni necessarie		3. Attività da svolgere		2. Obiettivi operativi
5. Tempi	6. Risorse professionali necessarie	7. Risorse economiche necessarie	8. Punti forti e vantaggi	9. Punti critici e rischi
10. Vincoli	11. Potenzialità e opportunità	12. Responsabile del progetto	13. Valore del progetto	14. Approvazione

REALIZZAZIONE

INPUT	ATTIVITÀ – SUB FASI DELLA REALIZZAZIONE	OUTPUT
<p>CONTRATTO</p>	<p>ELABORAZIONE DEL PIANO DI LAVORO</p> <p>1 Pianificazione generale</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Riesame dei contenuti 1.2 Mappatura dei processi 1.3 Compiti e responsabilità (Consulente e Cliente) 1.4 Gruppi di lavoro 1.5 Presentazione del progetto 1.6 Valutazione dell'intervento 1.7 Approvazione del piano di lavoro <p>2 Fasi del piano di lavoro</p> <ul style="list-style-type: none"> a) obiettivi b) contenuto c) documentazione d) dati, informazioni e risorse tecnologiche e) risorse umane del consulente f) risorse umane del cliente g) tempi (ganttt), costi, compensi h) modalità di governo i) risultato <p>3 Modalità di modifica del piano di lavoro</p> <p>GESTIONE DEL PROCESSO</p> <p>1 Realizzazione del piano di lavoro</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Start-up attività 1.2 Esecuzione del piano di lavoro 1.3 Controllo delle attività (monitoraggio) 1.4 Documentazione delle attività (reporting) <p>2 Conclusione del progetto</p>	<p>ESECUZIONE DEL CONTRATTO</p> <p>PIANI PER UN FOLLOW UP</p>

VALUTAZIONE/CHIUSURA

INPUT	ATTIVITÀ – SUB FASI DELLA VALUTAZIONE/CHISURA	OUTPUT
<ul style="list-style-type: none"> • PROCESSO E OUTPUT DELLA FASE DI OFFERTA E DELLA FASE DI REALIZZAZIONE DEL CONTRATTO 	<p><u>OFFERTA</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Concettualizzazione e definizione dello scopo del progetto (briefing) 2. Raccolta informazioni ed analisi della situazione finalizzata al progetto e al suo contesto 3. obiettivi, finalità, realistiche aspettative e performance attese 4. Individuazione delle competenze necessarie e composizione del team consulenziale 5. Elaborazione e redazione del progetto tecnico-professionale (scopo, obiettivi operativi, approccio e metodologia, profilo del consulente, gantt chart) 6. Presentazione del progetto professionale (non economicamente valorizzato) per il confronto con la Committenza 7. Approvazione del progetto professionale 8. Pricing e negoziazione 9. Redazione del contratto 10. Firma del contratto <p><u>REALIZZAZIONE:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborazione del piano di lavoro <ul style="list-style-type: none"> • Pianificazione generale • Fasi del piano di lavoro • Modalità di modifica del piano di lavoro 2. Gestione del processo <ul style="list-style-type: none"> • Monitoraggio della realizzazione del piano di lavoro <ul style="list-style-type: none"> ○ feedback sulle difficoltà/criticità inattese della gestione e sul valore aggiunto inatteso • Conclusione del progetto <ul style="list-style-type: none"> ○ report e raccomandazioni 	<ul style="list-style-type: none"> • VERIFICARE LA RECIPROCA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE E DEL CONSULENTE • USARE CASI DI SUCCESSO PER SVILUPPARE: <ul style="list-style-type: none"> • Know how • Reputazione professionale • Business

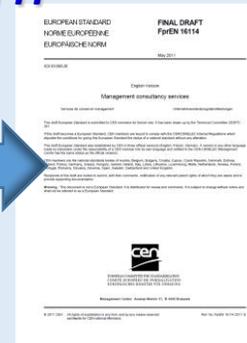


REFERENZE

CLIENTI



PROGETTI



ASSOCIAZIONI



SOCIAL NETWORK

