

ORGANIZZARE LO STUDIO

Vai al QUOTIDIANO MySolution|Fisco&Società

Vai al QUOTIDIANO MySolution|Lavoro

Catarozzo: “Il mercato lo faranno i clienti, non più i professionisti”

di Luigi Piscitelli - 17 giugno 2016

Tweet

G+1 1

Share Commenti 0



“Il futuro è già qui, potremmo dire. Lo scenario che solo qualche anno fa sembrava improponibile, ora sta diventando realtà con cui fare i conti”. È il pensiero di Mario Alberto Catarozzo, esperto di formazione e coaching per i professionisti, che nel suo ultimo libro “Sviluppare il business dello studio professionale” analizza e aiuta a interpretare i profondi mutamenti con cui la libera professione è chiamata a confrontarsi. Un vero e proprio cambio di paradigma, che commercialisti, consulenti del lavoro e avvocati dovranno saper affrontare nella maniera corretta per non rischiare di rimanere indietro. Ma come si affronta il cambiamento? Lo abbiamo chiesto allo stesso autore.

Partendo proprio dal suo ultimo libro, quali sono le principali tendenze che caratterizzeranno il futuro prossimo della libera professione?

Le professioni devono innanzitutto fare un cambio di mentalità su due concetti fondamentali: il primo, è che il **mercato sarà determinato dai clienti** e non più dai professionisti; il secondo, è che la **flessibilità** farà la differenza. Il mercato professionale si caratterizzerà da strutture di studio organizzate, prevalentemente in studi associati di medie dimensioni che così possono offrire alla clientela un panel di **servizi integrati**. Vedremo studi multidisciplinari, con all’interno avvocati, commercialisti, consulenti del lavoro che si proporranno come una unica realtà in grado di fornire servizi a trecentosessanta gradi al cliente azienda. Sicuramente le **Stp** prenderanno piede, con l’apertura a capitali esterni. Le boutique, gli studi piccoli, con un solo titolare rimarranno, ma non saranno più il modello tipico organizzativo com’è ora. Questo sia per ragioni di costi da sostenere, sia di competitività, quindi di capacità di offrire servizi ad ampio raggio integrati. Il cliente cercherà sempre di più la soluzione completa alle proprie esigenze in un proprio consulente.

Molte cose stanno cambiando quindi, ma cosa è giusto salvare della storia e delle tradizioni della libera professione?

Cambiare non vuol dire rinnegare, né abbandonare. Cambiare vuol dire trasformare. La tradizione è importante, crea le radici e rappresenta la base da cui partire. Il problema è quando invece di partire dalla tradizione se ne rimane vittima. Penso che le professioni debbano riprendere il prestigio che avevano un tempo. Dopo anni in cui il *dumping* ha fatto da padrone, penso che i professionisti debbano tornare a **puntare sulla qualità e sulle novità** con cui possono erogare i propri servizi. **Non basta tagliare i costi**, essere più competitivi sulla leva prezzo. Bisogna essere più competitivi sulla qualità, sulle specializzazioni, sull’organizzazione, sulle modalità anche tecnologiche con cui i servizi vengono erogati. La tradizione, la storia è molto utile per dare continuità, per non commettere vecchi errori con nuove modalità, per riprendere quel decoro e quella dignità che da sempre ha caratterizzato le professioni intellettuali.

Oggi inoltre ci si concentra molto sulle competenze digitali, sicuramente importanti, ma quali sono le altre capacità che il professionista deve preoccuparsi di sviluppare?

Il professionista da un lato è un tecnico della propria materia, ma dall’altro oggi è chiamato ad avere **competenze di tipo manageriale e imprenditoriale**. Manageriale, perché deve saper gestire le risorse di cui dispone al meglio per ottenere i risultati e rimanere competitivo. Non può più permettersi di essere disorganizzato, senza procedure, di non saper gestire il personale. Dall’altro è chiamato a generare valore, attività tipica dell’imprenditore: questo vuol dire creare le occasioni per acquisire nuova clientela e saper fidelizzare l’attuale. Per queste ragioni deve conoscere quelle che si chiamano *soft skills*, le competenze trasversali che completano il bagaglio culturale tecnico del professionista. Parliamo delle tecniche di gestione del tempo e dello stress, dei principi di leadership per gestire i collaboratori, delle tecniche di negoziazione per gestire i conflitti con clienti e collaboratori e per sviluppare il business, degli strumenti di *business development* quale il *public speaking*, la gestione del web e dei social network. Capiamoci, il professionista non deve diventare un esperto di queste materie, deve solo sensibilizzarsi e avere una infarinatura che gli permetta di conoscerle e di poter quindi gestire specialisti del settore.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER e ricevi gli ultimi articoli di MySolution Post

Richiedi una demo gratuita MySolution: per te in omaggio il DOSSIER DICHIARATIVI

Automotive Service Group A Partner of ALD Automotive Scopri il Noleggio Lungo Termine grazie a ASG l’azienda di riferimento per il professionista

Gestione del tempo e gestione del conflitto quindi: ci aiuta a capirne di più?

Il tempo è una delle risorse che maggiormente mancano al professionista. In realtà la giornata è sempre di 24 ore come un tempo, ma sono aumentate le attività da svolgere in questo arco temporale. La conseguenza è che dobbiamo avere **maggior capacità organizzativa**, di pianificazione e programmazione, per mantenere il timone della nostra giornata e non fare i "pompieri" che spengono incendi durante la giornata. Quanto alla gestione dei conflitti, gli **aspetti relazionali** sono oggi importanti sia con i clienti sia con i collaboratori. Avere un buon clima all'interno dello studio è fondamentale per essere performanti. Ciò vuol dire saper comunicare, sapersi confrontare, saper gestire situazioni di conflitto e saper motivare i collaboratori a dare il meglio e fare squadra.

Uno dei punti su cui pone spesso l'accento è infine quello della focalizzazione. Può spiegare in cosa consiste?

Partiamo dall'idea che il **multitasking non esiste**. Il nostro cervello non è strutturato per fare più cose contemporaneamente (neppure quello femminile). In realtà saltiamo velocemente da una cosa all'altra. La conseguenza è che così facendo, invece di recuperare tempo e andare più veloci, ci stressiamo di più, ci mettiamo più tempo a fare le cose e rischiamo di fare errori e di avere dimenticanze. Dobbiamo **recuperare il monotasking**, cioè la capacità di fare una cosa alla volta fino in fondo con concentrazione. Per fare questo è necessario pianificare e programmare le attività con sapienza e poi dedicarsi ad una alla volta. Quando siamo focalizzati su una attività siamo molto più potenti, precisi, efficaci e abbiamo molta più soddisfazione nei risultati.

Luigi Piscitelli

@L_Piscitelli

Tweet

Tweet

G+1 1

G+1 1

+ Share Commenti 0

Tags : Professionisti, stp, studio professionale

Potrebbe interessarti anche:



La leadership viene prima del leader



Fronteggiare il drago burocratico in azienda



L'innovazione: persone prima di tecnologia

0 Commenti :

Commento

Nome e Cognome

E-mail

Sito Web

http://

Messaggio

Codice di controllo



Digitare il testo

Submit

MySolution|LivingBook

ABBONAMENTO PER 12 MESI

80 titoli + almeno 20 novità e riedizioni ogni anno in area fisco&società e lavoro.

Sempre aggiornati e disponibili per te su pc, tablet e smartphone



> Richiedi informazioni e scegli l'ebook in OMAGGIO!