

# Da Manager a Consulente

*Valutare in modo consapevole  
un'opportunità*

*Pianificare l'avvio professionale*

**Elisabetta Castagneri - Tullio Miscoria**

**[elisabetta.castagneri@formatelier.it](mailto:elisabetta.castagneri@formatelier.it) - [t.miscoria@harrisitalia.it](mailto:t.miscoria@harrisitalia.it)**

# IL NOSTRO INCONTRO

- *Scenario, opportunità, aspirazioni*
- *Perché proponiamo questo percorso*
- *Metodo del percorso*
- *Obiettivi e contenuti delle giornate*
- *Modalità di iscrizione e Investimento*



# L'ATTUALE SCENARIO

*Un dirigente su 5 è senza lavoro per un totale di oltre 100.000 persone. Dei 43.000, usciti dal mondo delle imprese nel triennio 2009-2011, sono solo il 7,8 % quelli che si sono reinseriti [fonte ISTAT]*

*Una concreta prospettiva per molti è quella di operare come Consulenti, valorizzando le proprie esperienze professionali, a favore delle imprese ed in particolare delle PMI*



# UN ALTRO PERCHE'



*Oltre il “bisogno” di trovarsi un nuovo lavoro,  
c’è il “desiderio” di dar voce alle proprie esperienze*

- con maggior autonomia*
- in maniera più incisiva*

# DA MANAGER A CONSULENTE

*Operare come consulente libero professionista è molto diverso dal ricoprire un ruolo manageriale.*

*Alla base vi è prima di tutto una scelta imprenditoriale che implica nuove skills ed una visione del proprio lavoro più ampia*



# DA MANAGER A CONSULENTE

*Interlocutori*

*L'Agire*

*Il Ruolo e le Competenze*

*Aspetti quotidiani*



# LA NOSTRA PROPOSTA

- ✓ *Guidare il manager nel valutare con oggettività tutti i risvolti di una nuova professione, per compiere una scelta consapevole in un senso o nell'altro.*
- ✓ *Condividere competenze, capacità, best practice, forma mentis utili/necessari per svolgere il ruolo di consulente*
- ✓ *Supportare il neo consulente nella fase di avvio, svolgendo il ruolo di Tutor*



# LE ATTIVITÀ A FIANCO DEI MANAGER

*Il programma proposto si articola in 3 fasi:*

- 1. Valutazione preliminare per una scelta consapevole*
- 2. Sviluppo, affinamento e messa in pratica delle competenze necessarie*
- 3. Affiancamento nella fase di avvio*



# LE ATTIVITÀ A FIANCO DEI MANAGER

## **PICCOLI GRUPPI**

*Il percorso prevede un numero di partecipanti massimo tra le 7 e le 10 persone per garantire il confronto, il coinvolgimento di tutti nelle simulazioni e un affiancamento personalizzato durante le attività pratiche (preparazione delle brochure, del sito, della presentazione di sé, etc.)*

## **HOMEWORK**

*Tra una sessione e l'altra i Partecipanti saranno invitati a continuare autonomamente il lavoro svolto in aula, elaborando riflessioni (per esempio la stesura del proprio piano commerciale e operativo) e predisponendo il proprio materiale di comunicazione (brochure, sito, ...)*

# LE ATTIVITÀ A FIANCO DEI MANAGER

## **METODO**

*Sia i workshop in plenaria, che le sessioni di incontro individuale si caratterizzano per:*

- ✓ *Forte interattività e coinvolgimento nelle attività proposte*
- ✓ *Concretezza e pragmaticità dei contenuti*
- ✓ *Frequente alternanza tra le fasi di condivisione attiva dei contenuti (analisi, confronto, definizione di linee guida) e i momenti di “palestra” (con sperimentazione pratica di quanto condiviso, preparazione di materiale da utilizzare nella propria attività e numerose simulazioni videoregistrate)*
- ✓ *Utilizzo di schemi, modelli ed handout specifici*

# LE ATTIVITÀ A FIANCO DEI MANAGER

**FASE 1:** *è prevista una sessione in plenaria di ½ giornata a cui seguiranno incontri individuali di 2 ore circa*

**FASE 2:** *sono previsti 5 incontri;*

*il primo incontro abbinerà ad una sessione di 4 ore in plenaria successivi incontri individuali di 2 ore;*

*l'ultimo incontro offrirà ai Partecipanti i feed back dei Docenti e dei Colleghi sul materiale preparato tra una sessione e l'altra (brochure, sito, piano di sviluppo economico,...)*

*E' prevista una assistenza individuale telefonica, via skype e tramite email per l'intera durata del percorso*

**FASE 3:** *Su richiesta, possono essere attivate singole sessioni individuali di assistenza alla fase di start up*

# SESSIONI E TEMI

<b>1° SESSIONE</b>	<b>E' LA SCELTA GIUSTA?</b>
<b>2° SESSIONE</b>	<b>VALUTARE LE OPPORTUNITA' (sessione di gruppo e individuale)</b>
<b>3° SESSIONE</b>	<b>PROMUOVERE LA PROPRIA ATTIVITÀ PROFESSIONALE</b>
<b>4° SESSIONE</b>	<b>PRESENTARE SE STESSI E LA NUOVA ATTIVITÀ</b>
<b>5° SESSIONE</b>	<b>IL PIANO COMMERCIALE</b>
<b>6° SESSIONE</b>	<b>WARM UP: CONDIVISIONE DEGLI STRUMENTI PREDISPOSTI DA CIASCUN PARTECIPANTE E RACCOLTA DI FEED BACK</b>
<b>INCONTRI INDIVIDUALI</b>	<b>SINGOLE SESSIONI INDIVIDUALI DI ASSISTENZA NELLA FASE DI START-UP</b>

# LE DOMANDE E LE RISPOSTE

1°  
SESSIONE

E' LA SCELTA GIUSTA?

- *Fare il consulente è un ripiego oppure desidero mettermi in gioco in questo nuovo ruolo professionale?*
- *Quali sono le fonti della mia motivazione? Sono reali?*
- *Quali criteri possono aiutarmi a valutare la mia idoneità?*
- *In base a quali criteri posso valutare la mia capacità di essere imprenditore di me stesso?*
- *Quali sono i miei punti di forza e le aree che dovrei sviluppare per vincere questa sfida?*

# LE DOMANDE E LE RISPOSTE

2°  
SESSIONE

VALUTARE LE OPPORTUNITA'

- *Come valutare l'esigenza di consulenti nel mio settore?*
- *Che opportunità ci sono presso società di consulenza e presso clienti diretti?*
- *Quali vantaggi posso offrire ai miei potenziali clienti?*
- *Chi sono i miei concorrenti? Perché dovrebbero scegliere me tra tanti affermati consulenti?*
- *Se domani incontrassi un Cliente, che cosa gli offrirei?*
- *Come posso dimostrare in modo oggettivo il valore della mia offerta?*
- *Come attivarsi?*

# LE DOMANDE E LE RISPOSTE

3°  
SESSIONE

PROMUOVERE LA PROPRIA ATTIVITÀ PROFESSIONALE

- *Una volta definito il target di riferimento, con quali strumenti, azioni e strategie attivare il contatto?*
- *Come utilizzare il proprio network e come allargarlo?*
- *Come differenziare e valorizzare la propria proposta?*
- *Quali strumenti predisporre: profilo, brochure, sito internet?*

*Attività pratiche per dare immediata concretezza ai suggerimenti*

# LE DOMANDE E LE RISPOSTE

4°

SESSIONE

PRESENTARE SE STESSI E LA NUOVA ATTIVITÀ

- *Come prepararsi ai contatti telefonici?*
- *Quali modalità di contatto sono più efficaci?*
- *Come presentarsi in modo sintetico ed efficace, facendo emergere gli aspetti qualificanti e distintivi della propria offerta professionale?*
- *Come offrire ciò che è utile e risultare convincenti?*
- *Quali sono le caratteristiche distintive di un dialogo consulenziale di successo per tutti gli interlocutori?*
- *Che immagine di me trasmetto o vorrei trasmettere?*

*Attività pratiche: simulazioni videoregistrate*



# LE DOMANDE E LE RISPOSTE

5°  
SESSIONE

IL PIANO COMMERCIALE

- *Quanto vorrei guadagnare e quanto potrò realisticamente guadagnare?*
- *Come predisporre un piano di crescita e darsi degli obiettivi?*
- *Quali tariffe applicare per l'attività di consulenza?*
- *Come presentare un progetto/offerta economica?*
- *Quali termini contrattuali prevedere o verificare su un contratto proposto dal cliente?*
- *Quanto tempo sarà ragionevolmente necessario per ritenersi soddisfatti?*

*Attività pratiche: stilare il proprio piano commerciale e il proprio piano operativo*

# LE DOMANDE E LE RISPOSTE

6° SESSIONE

WARM UP: CONDIVISIONE DEGLI STRUMENTI  
PREDISPOSTI DA CIASCUN PARTECIPANTE E  
RACCOLTA DI FEED BACK

*Durante le sessioni precedenti e negli intervalli tra una sessione e l'altra, i Partecipanti sono invitati a elaborare gli strumenti necessari per avviare la propria attività (dal piano commerciale, a quello operativo, al materiale di comunicazione: brochure, sito, biglietti da visita, ...)*  
*In questa giornata i Partecipanti condivideranno con i Colleghi e con i Docenti tutto il materiale predisposto beneficiando di una nuova occasione per raccogliere idee e affinare e le proprie soluzioni.*

# LE DOMANDE E LE RISPOSTE

INCONTRI  
INDIVIDUALI

ASSISTENZA NELLA FASE DI STAR-UP

*Su richiesta, incontri individuali di 2 ore*

*Come si sta sviluppando la fase di start-up? Quali criticità sto incontrando ? Come superarle ? Quali opportunità mi si stanno presentando? Che cosa dovrei migliorare o affinare?*

# PROFILO DEI TRAINER

## TULLIO MISCORIA



**Dopo un carriera manageriale all'interno delle direzioni commerciali e marketing di note aziende nazionali e multinazionali, si occupa come consulente e formatore dello sviluppo organizzativo e commerciale delle imprese. Ha partecipato ad iniziative quali Imprenditoria Donna che ha favorita la nascita di nuove attività di piccole e medie dimensioni. Ha collaborato con società di outplacement e nel 2010 è stato trainer per il corso «Ricerca nuove opportunità» promosso da Federmanager in 6 sedi italiane.**

**Per ogni altro dettaglio: [www.harrisitalia.it](http://www.harrisitalia.it)**

# PROFILO DEI TRAINER

**ELISABETTA CASTAGNERI**



**Esperta di sviluppo organizzativo, comunicazione e formazione, si è dedicata alla consulenza dopo 15 anni di lavoro in aziende da molto grandi a molto piccole. Negli ultimi 12 anni ha svolto numerosi interventi formativi a sostegno di Risorse impegnate a coniugare le proprie competenze tecniche e specialistiche con ruoli fortemente relazionali. Per ogni altro dettaglio: [www.FormAtelier.it](http://www.FormAtelier.it)**

# L'INVESTIMENTO

## possibili alternative di acquisto

<b>ADESIONE ALLA PRIMA FASE</b>	<b>350 € + IVA</b>
<b>ADESIONE ALLA SECONDA FASE DI 5 SESSIONI</b>	<b>1.250 € + IVA</b>
<b>ADESIONE ALLA PRIMA E SECONDA FASE + 2 ore di assistenza via telefono / skype / mail durante il percorso</b>	<b>1.500 € + IVA</b>
<b>ADESIONE A SINGOLE SESSIONI (dalla 2<sup>a</sup> alla 6<sup>a</sup>)</b>	<b>300 € + IVA</b>
<b>SINGOLE SESSIONI INDIVIDUALI (extra pacchetto) DI ASSISTENZA NELLA FASE DI START-UP</b>	<b>300 € + IVA</b>