

Coaching e Consulenza

Bernardo Nicoletti

Situazione

- L'Italia è caratterizzato da numerose aziende di piccole e medie dimensioni
- Queste aziende sono nate e si sono sviluppate grazie ad imprenditori con notevoli capacità tecniche, ma con poca esperienza di gestione aziendale
- Esistono un certo numero di poli di incubazione per aiutare le imprese nella fase di start-up
- Non ci risultano invece iniziative di sostegno alla crescita delle PMI
- Ecco, allora, dove si può dare un contributo allo sviluppo di cultura di impresa e di

Perchè

Gli obiettivi di questa iniziativa sono:

- Lo sviluppo di cultura imprenditoriale, manageriale e industriale, con focus nelle aziende medio-piccole (PMI)
- Aiutare le aziende ad entrare in contatto, attraverso leve di marketing e di strategie, con il mercato nazionale ed internazionale
- Sostenere lo sviluppo della piccola impresa, facendo leva sulla formazione manageriale
- Raggiungere una comunicazione efficace per la gestione del processo di crescita dell'impresa.
- Imparare a progettare il programma di sviluppo dell'impresa in relazione con le persone coinvolte.
- Sviluppare capacità di motivazione e coinvolgimento delle risorse umane
- Migliorare la capacità di innovazione

Che cosa

- In generale con il termine **coaching** si intende un insieme di tecniche volte a prendere possesso completo di tutto il potenziale insito nell'essere umano (o organizzazione) e quindi a raggiungere il massimo livello delle capacità di performance dei singoli individui (o organizzazioni).
- Riferendosi alla PMI, con attività di coaching si intende essenzialmente il validare le scelte di base degli imprenditori e dei dirigenti/quadri delle imprese
- Il ruolo è di “precettore” non di “incubatore” per stimolare la crescita
- Fornire un supporto alla definizione delle strategie, all'innovazione di prodotto e di processo, alla definizione di politiche di sviluppo e alle scelte tecnologiche.
- Migliore pianificazione dei propri tempi e dei propri obiettivi, miglior gestione dei propri collaboratori generata da miglior comprensione delle loro necessità e dell'armonizzazione con gli obiettivi dell'impresa saranno i risultati che questo approccio apporterà.
- Si tratta di alimentare quella che chiamiamo “Creattività”, intesa come sintesi di Creatività e Attività

Quando

- In qualunque momento della crescita dell'impresa ma non al suo nascere (il supporto iniziale è opportuno lasciarlo agli incubatori di impresa)
- E' particolarmente importante fornire questo supporto anche alle aziende nei loro momenti di crisi
- L'approccio è di lungo periodo: preferiamo accompagnare l'azienda nel suo ciclo di sviluppo
- Secondo noi, nell'era della globalizzazione, quando ci si riferisce a PMI, fare coaching è sinonimo di consulenza aziendale

Dove

- L'azione si deve svolgere inizialmente presso l'azienda, e poi si sviluppa in una relazione di lungo periodo, con momenti “residenziali” e momenti “a distanza”
- Siamo aperti aperta a lavorare con le associazioni di categoria come Confindustria, Confartigianato, Confapi: in quel caso l'attività potrebbe consistere in interventi di formazione – coaching da svolgere nelle rispettive sedi
- Crediamo anche nell'importanza del ruolo degli Enti Locali (Regioni, Province, Comuni) nella promozione di interventi di coaching nei rispettivi tessuti economici territoriali

Chi

I facilitatori di questa iniziativa sono:

- Enti locali – Associazioni di categoria
- Mondo universitario
- La rete nazionale ed internazionale di Innovatori
- Altri consulenti locali per supporti molto specifici

Pricing

Il costo di questa iniziativa per un imprenditore è:

- Un modesto fisso mensile
- Una percentuale sull'aumento di fatturato del primo anno

Parte di questi costi, può essere recuperata
dall'imprenditore attraverso fondi regionali di sviluppo

Come

L'iniziativa deve includere:

- Consulenza strategica all'imprenditore - Coaching
- Formazione specifica
- Creazione di rete, tra gli imprenditori e fuori della regione
- Partecipazione a fiere nazionali e internazionali
- Connessione con altre aziende e organizzazioni
- Preparazione di proposte per accedere a fondi regionali, statali o comunitari
- Lancio di progetti pilota regionali

Perché

- Il nostro motore è la consapevolezza che il consulente oggi può avere un ruolo importante se e solo se sviluppa progetti a sostegno della crescita culturale ed economica dei territori.
- Non abbiamo interesse ad operare come “venditore” di soluzioni pre-confezionate (come le grandi consulting company), ma crediamo nell’importanza di “tailored solutions” per i singoli territori ed aziende con cui opera
- L’esperienza dei Partners (italiani) e la presenza del Network (internazionale) ci permette un approccio di consulenza “originale” e di grande potenziale per lo sviluppo delle PMI