

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

La giusta direzione

La pianificazione strategica della tua impresa di consulenza

Dopo l'ottimo articolo di Andrea Bettini sullo storytelling, riprendiamo oggi ad occuparci di impresa e più nello specifico di impresa del Consulente Finanziario.

Con oggi intraprenderemo insieme un percorso dedicato espressamente alla pianificazione strategica di impresa. Lo faremo nella consueta forma di articolo a puntate dove, nelle prossime settimane, andremo ad analizzare le cinque fasi che rappresentano la giusta "ricetta" per mettere a punto una strategia efficace e che possa dare risultati.



La "fame" di metodo e la Leadership del Consulente.

Ho appena concluso due giornate intensissime di formazione presso la bellissima sede di GAM Italia Sgr.

Mi sono intrattenuto per due giorni con una quindicina di Consulenti Finanziari di una grande rete a parlare di evoluzione della professione, di innovazione dei modelli di business ma soprattutto di pianificazione strategica.

Le due giornate sono state la prova generale del primo modulo della Imprendi(promo)tore Academy by GAM che a partire dal prossimo 27 aprile mi permetterà di offrire a circa un centinaio di professionisti nell'arco dei successivi tre mesi l'opportunità di poter ripensare e riprogettare la loro attività dal punto di vista imprenditoriale.

Raccogliendo i vari feedback ricevuti dai partecipanti, è emerso chiaramente che più lo scenario si fa incerto, più è sentita l'esigenza di dotarsi di un metodo al quale fare affidamento.

Nei miei trascorsi come manager di rete, vi è sempre stata una cosa che mi ha colpito più di altre: ho sempre rilevato una grande capacità da parte dei Consulenti finanziari nello stimolare i clienti ad adottare un metodo di pianificazione degli obiettivi finanziari, ma nel contempo non ho potuto che constatare la quasi totale assenza di metodo nel pianificare il futuro della propria azienda da parte dei medesimi professionisti.

Pensandoci bene, aiutare i clienti nel raggiungere degli obiettivi attraverso la pianificazione finanziaria ha il medesimo valore che per l'imprenditore ha il pianificare i propri obiettivi e le azioni conseguenti per raggiungerli!

Non vi è alcuna differenza!

Per un cliente, prendere una decisione corretta in termini di investimento, coerente con quanto intende raggiungere è equivalente a tutti gli effetti alla decisione che un singolo consulente compie in merito a quali risultati intende far conseguire alla propria azienda.

Alla base di ogni decisione che il Consulente compie, che si tratti del proprio business, che si tratti di investimenti, di clienti, tutto ciò rientra nella pianificazione strategica.

Pensandoci bene, la pianificazione strategica per la propria impresa è lo strumento più importante a disposizione del professionista.

A goal without a plan
is just a wish!



Ma, se questo è lo strumento più importante, perché non viene adottato comunemente?

Perché viene utilizzato in maniera incidentale, sporadica?
Perché la pianificazione strategica viene considerata un processo troppo complesso, che richiede uno sforzo troppo rilevante?

È indubbio che pianificare richiede impegno e responsabilità molto forti nell'esecuzione, nell'attuazione del piano che si è messo a punto.

Ma, come peraltro affrontato su queste colonne alcune settimane fa, definire degli obiettivi senza porsi la priorità di cambiare le proprie abitudini, rischia di essere un ottimo esercizio di stile che però non muta le cose intorno a noi.

Per cambiare le cose è necessario agire e compiere delle azioni che "stressino" la nostra area di comfort: in fondo i limiti della nostra comfortable area sono rappresentate proprio dal cambiamento e dalla paura connessa ad esso.

Da ciò è facilmente desumibile che una buona pianificazione strategica si deve fondare innanzitutto su una forte leadership che il consulente deve avere nei confronti di sé stesso.

Cambiare fa paura, implica l'assunzione di responsabilità in prima persona e non permette di attribuire la responsabilità dei propri insuccessi alle circostanze.

Per questo l'Imprendi(promotore) Academy by GAM comincerà proprio con una giornata dedicata alla leadership: cambiare sé stessi per poter poi cambiare/influenzare la gli altri e la realtà circostante.

Un obiettivo sfidante ma in linea con quanto ci siamo prefissati di raggiungere: aiutare i Consulenti Finanziaria a diventare imprenditori!

Di questo e altri argomenti ne parlo nel mio libro "L'Imprendi(promo)tore - Manuale di imprenditorialità per il Consulente Finanziario" - ed. LSWR
Scarica gratuitamente il primo capitolo su:
<http://www.imprendipromotore.it/>



Enrico Florentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza inanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.