

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Come pianificare il 2018 e farlo diventare il tuo migliore anno di sempre – Prima Parte



Anche quest'anno non potevo mancare di scrivere un articolo sul tema della pianificazione degli obiettivi della tua impresa di Consulente Finanziario.

Da sempre sostengo che il Consulente Finanziario è un imprenditore a capo di una impresa che ricopre un ruolo importantissimo sul mercato: quello di aiutare i risparmiatori a diventare investitori, proteggendo il loro patrimonio, facendolo crescere e permettendo loro di poter raggiungere i loro obiettivi.

Se questa necessità di pianificare rappresenta la pietra angolare sulla quale poggia l'attività di Consulenza prestata dall'Advisor, possiamo dire altrettanto della pianificazione che il Consulente dovrebbe attuare per la propria impresa? Purtroppo no.

Tutto ciò non è bene. Ogni volta che un'impresa "muore" lascia degli "orfani": gli stakeholder, i portatori di interesse.

Chi sono gli stakeholder? Clienti, società mandante, società di gestione, insomma tutti coloro i quali, gravitando intorno all'impresa del Consulente Finanziario, contribuiscono alla prosperità della stessa o godono dell'attività che la stessa svolge per loro, direttamente o indirettamente.

Per questo è fondamentale pianificare, ed in particolare pianificare accuratamente l'anno che fra poche settimane comincerà la propria vita.

Dicembre, è il mese ideale per poter svolgere questa attività. L'anno è in dirittura d'arrivo. Con l'avvicinarsi della sua conclusione diventa molto più semplice tirare le somme e comprendere cosa abbia funzionato e cosa invece non ha dato i risultati sperati.

Per poter pianificare adeguatamente nuovi traguardi, nuovi obiettivi, nuove strategie, non si può non guardarsi indietro senza ripercorrere i giorni, le settimane, i mesi trascorsi.

Ecco perché ti propongo, insieme a me, di prendere la tua agenda, non importa se elettronica o cartacea.

Comincia a scorrerla partendo dall'inizio dell'anno, da gennaio. Scorri i singoli giorni, le settimane. Prova a fare mente locale. Comincia a riflettere su ciò che è accaduto. Prendi nota degli eventi più rilevanti. Di quelli che hanno rappresentato per te un successo, di quelli che, al contrario, avresti preferito non vivere: una trattativa non andata a buon fine, un evento di successo, ecc.

Quali sono stati gli eventi più significativi dell'anno appena trascorso?

Quali invece, ti hanno messo di fronte a delle difficoltà?

Da questi eventi quali insegnamenti hai ricavato?

Tieniti a fianco un blocco di carta e comincia a scrivere tutto ciò che ti ha colpito o che per te è stato significativo.

Comprenderai immediatamente la quantità di cose che sei riuscito a realizzare, non importa se grandi o piccole, se determinanti o ininfluenti nella progressione e nella crescita della tua attività imprenditoriale.

Raggruppa per categorie omogenee i vari elementi che avrai segnato: scoprirai di aver fatto oltre 5 seminari finanziari ma ti sarai anche reso conto, per esempio, di non aver fatto seguire una adeguata e circostanziata attività di follow-up con i clienti potenziali che hanno partecipato ai tuoi eventi.

Oppure scoprirai che la trattativa con il cliente XY non è andata a buon fine per una tua leggerezza o per una non accurata preparazione antecedente la visita (raccolta delle informazioni, creazione di un mini-dossier sul cliente, ecc.).

Rileggere gli episodi a distanza di tempo, potrebbe offrirti la possibilità di scorgere elementi nuovi oppure di rileggerne alcuni non più sull'onda dell'emozione dettata dal momento appena vissuto.

O ancora: scopri che hai passato poco tempo con la tua famiglia. Questo potrebbe aiutarti a rileggere la tua pianificazione settimanale, prevedendo degli appuntamenti fissi inderogabili con i tuoi figli o con il tuo partner.

Rileggere l'anno appena trascorso ti aiuterà a trarre insegnamenti, metodi e procedure più utili per poter progettare un anno che possa veramente considerarsi il miglior anno di sempre.

La prossima settimana ci concentreremo invece sulle migliori strategie per poter proiettare nel futuro, comprendendo ciò che è veramente importante per poter realizzare il nostro miglior anno di sempre.

Alla prossima settimana.



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 finanziaria 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. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.