

CREARE UN TEAM PUÒ PORTARE DEI VANTAGGI ALLA TUA IMPRESA DI CONSULENZA?



Sì, ma solo se segui queste 5 dritte!

“Con il talento si vincono le partite, ma è con il lavoro di squadra e l’intelligenza che si vincono i campionati.”

Michael Jordan

Queste parole, pronunciate da uno dei campioni indiscussi del mondo del basket, anticipano l’argomento di cui voglio parlarti nell’articolo di oggi: l’importanza del lavoro di squadra.

Molti professionisti sono ancora legati al falso mito del **“Chi fa da sé fa per tre!”**. Io, però, mi identifico maggiormente nella citazione lasciataci da Alexandre Dumas: **“Tutti per uno, uno per tutti!”**.

Tale discorso vale per ogni categoria ed è perfettamente applicabile anche a te e alla tua impresa di consulenza finanziaria.

Partiamo, dunque, da una domanda:

Come si fa a creare un team che possa davvero portare dei vantaggi al tuo business?

Scopriamolo insieme!

I 5 consigli per migliorare il lavoro di squadra

Se stai già lavorando in team, o pensi che farlo possa essere una strategia ottimale per rendere più produttiva la tua attività – e fidati, lo è – ho qui qualche dritta che potrebbe proprio fare al caso tuo!

Ma perché il lavoro di squadra è così efficace?

Partiamo da un presupposto fondamentale: il team ha una peculiarità di cui il singolo individuo è privo; la capacità di rivolgersi meglio e in maniera più accurata a uno spettro di clienti molto ampio.

Come?

Proprio grazie alle diverse personalità dei professionisti che ne fanno parte.

Insomma, come recita un vecchio proverbio africano: **“Se vuoi andare veloce vai da solo, ma se vuoi andare lontano trovati un compagno”**.

Mai come in questo frangente un’osservazione simile è opportuna e degna di riflessione.

Voglio dunque sottoporre alla tua attenzione 5 consigli per costruire un team di successo!

Sei pronto?

Continua a leggere per saperne di più!



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Consiglio #1: definire con precisione e chiarezza direzione e obiettivi

La definizione manageriale di ruoli, funzioni e compiti è fondamentale per la costruzione di un team solido; permette di evitare inutili sovrapposizioni e, allo stesso tempo, di definire le responsabilità dei singoli. Solo così si potrà portare il servizio erogato a un livello più alto e fissare un nuovo standard di riferimento.

Inoltre, l'unione delle risorse rende l'esperienza del cliente profondamente diversa e qualitativamente superiore rispetto all'assistenza fornita dal singolo.

Ma come fare a tenere insieme le diverse professionalità appartenenti a un team?

Dev'esservi un minimo comune denominatore: una scala valoriale che tutti i membri riconoscono e condividono.

Attenzione: nel momento in cui il cliente inizierà a relazionarsi con un team, si abituerà presto ad avere a che fare con più di una persona.

La creazione di un team, dunque, ha due risvolti fondamentali:

1. Da un lato è un enorme vantaggio, perché garantisce la possibilità di servire il cliente a tutto tondo;
2. Dall'altro, costringe inevitabilmente i singoli membri a fare un piccolo passo indietro, rinunciando – per certi versi – alla propria individualità in favore del bene collettivo. Il gioco, però, vale la candela!

Consiglio #2: riconoscere e premiare i risultati individuali e del team

Quando si sceglie il team come modalità operativa e di approccio alla clientela, non bisogna mai dimenticare un fattore fondamentale: una volta definiti gli obiettivi comuni, bisogna anche creare degli incentivi per premiare e promuovere:

- Le capacità dei singoli individui;
- L'operato del team nel suo complesso.

In tal modo, i singoli saranno spinti a ottenere risultati sempre migliori che, di riflesso, faranno bene anche alla salute e al lavoro del gruppo.

Consiglio #3: fare spesso il punto della situazione per capire i punti di forza e di debolezza del team

Uno dei concetti che mi capita di ripetere più spesso durante i miei corsi di formazione è la necessità di **rendersi misurabili**.

So che molti assoceranno tale idea ad altre attività, come il pesarsi sulla bilancia per scoprire se si è dimagriti o il cronometrarsi durante una corsa per verificare la propria velocità.

Tuttavia, anche e soprattutto nel business, misurarsi è di fondamentale importanza, perché ci permette di capire:

- Quali obiettivi abbiamo raggiunto;
- Quali, invece, dobbiamo ancora realizzare;
- Cosa dobbiamo migliorare, sia in termini individuali, sia collettivi.

Ma soprattutto, aiuta a comprendere i punti di forza e debolezza del nostro sistema, e permette di potenziarli o correggerli in base alle nostre necessità, per rendere lo standard qualitativo sempre più alto.

In tal senso, le conversazioni fra i vari membri del team sono uno strumento fondamentale. Ma solo se saranno:

- Sincere;
- Tempestive;
- Mai focalizzate sul **“come si è”**, ma piuttosto sul **“cosa si fa”**.

Voglio chiarire meglio quest'ultimo punto: spesso accade che gli attriti interni a un team siano il frutto di critiche di natura prettamente personale, e non lavorativa.

Bisogna invece avere la capacità di spostare il piano della conversazione sulle azioni: **non si deve mai mettere in discussione l'individuo in quanto tale, ma solo il suo operato.**

Consiglio #4: investire nel potenziale di ogni membro del team

Nel punto precedente ti ho parlato della necessità di **misurare per comprendere punti di forza e punti di debolezza del tuo team**.

In realtà, i punti di forza e debolezza del team non sono che la sommatoria e la media dei punti di forza e debolezza dei singoli individui che lo compongono.

Per tale ragione, è doveroso valorizzare ogni profilo della squadra e studiare una giusta suddivisione dei compiti.

Insomma: dovrai disporre **ogni pedina al posto giusto**.

Per esempio, chi ha spiccate doti commerciali dovrebbe occuparsi dei rapporti con i clienti; mentre chi ha maggiori doti analitiche dovrà essere di supporto all'attività di elaborazione dei piani finanziari.

La varietà del team, inoltre, porta a una maggiore creatività: ogni membro, infatti, avrà idee e visioni diverse. Allo stesso tempo, però, ciò potrebbe tradursi in una maggiore lentezza, e rendere più difficile arrivare a un punto di sintesi.

Tuttavia, i **pro** sono decisamente superiori ai **contro**, e il lavoro di squadra non potrà che migliorare l'esperienza vissuta dai clienti.

Consiglio #4: festeggiare i successi e divertirsi

Si sa, i professionisti passano buona parte del proprio tempo a lavorare.

Festeggiare i successi, in un contesto simile, è un modo per onorare ulteriormente l'affiatamento, l'amicizia, il legame professionale e il senso di appartenenza che deriva dalla presenza di obiettivi comuni.

Il nostro obiettivo fondamentale, come già sai, è mettere il cliente al centro, e aiutarlo collettivamente a ideare un piano finanziario che possa rispondere alle sue esigenze e alle sue aspettative.

Una volta raggiunto tale traguardo, dunque, è giusto gioire del proprio successo e festeggiare il risultato ottenuto!

Per concludere...

Come avrai capito dopo questa veloce lettura, la capacità di creare una squadra vincente e farla funzionare al meglio è fondamentale nel nostro settore.

A questo punto, dunque, passo la palla a te:

- **Hai mai pensato di rafforzare la tua impresa di consulenza finanziaria strutturando un team di lavoro?**
- **E, se già lavori in team, sei curioso di approfondire i punti affrontati in questo articolo?**

Se sei interessato a saperne di più e scoprire tante altre informazioni in materia di consulenza finanziaria, ti invito a unirti al **canale Telegram** de **L'IMPRENDI(PROMO)TORE**.

Che stai aspettando?

Raggiungimi!

⇒ <https://t.me/imprendipromotore>

A presto,

Enrico Fiorentino

Enrico Fiorentino, 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

Per maggiori informazioni visitate il sito GAM.com



Importanti avvertenze legali:

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.