

Interpretare il momento, individuare i bisogni delle aziende e raggiungere il mercato

GLI STUDI PROFESSIONALI E IL COVID-19

La disciplina delle Società tra Professionisti

Documento a cura del Gruppo di Lavoro di CNDCEC e FNC - 2020



Josè Paulo Graciotti

LA GESTIONE EFFICIENTE DEGLI STUDI PROFESSIONALI

Gestione dei Dati

(Data Centric Management)

- Gestionale Completo, Intuitivo e **Cloud !**
- Cruscotti per ogni necessità
 - Controllo delle Pratiche
 - Controllo del Negozio (finanziario)
 - Controllo del Negozio (operazione)
 - Controllo delle Produttività e Rentabilità
- Atualizzazione Tempestiva
- Organizzazione e indicizzazione corrette dei dati
- Gerarchia di Accesso e Modifica dei Dati
- Personale Alenato e Competenti

Gestione della Conoscenza

- Gestionale di Documenti (DMS) Intuitivo e **Cloud !**
(lasciare il concetto “cartelle”)
- Catalogazione degli informazioni strutturati (Dati)
- Strutturazione degli informazioni non strutturate
- Cattura delle informazioni Tacite (know how)
- Organizzazione, Classifica e Indicizzazione degli informazioni
- Attualizzazione Tempestiva
- Creare o Definire Gestori degli Informazioni
- Gerarchia di Accesso, Modifica e inserimenti di nuove informazioni
- Personale Alenato e Competenti

Gestione del Team

- Avere una struttura organizzativa (organigramma)
- Distribuzioni di lavoro e orientamenti chiari (**piattaforme virtuali**)
- “job descriptions” e responsabilità bene definite
- Riunioni costanti di aggiornamenti (**piattaforme virtuali**)
- Piano di carriera aggiornato e atrativo
- Adattarsi alle nuove generazioni (Y, Z, Alpha)
- Valutazioni e “feed-back” costanti (**piattaforme virtuali**)
- Non sottovalutare nemmeno sopravvalutare
- Ofrire sfide professione crescenti
- Fare seduti lo stesso che il discorso in piedi
- Non esiste piu il “temore reverenziale”

Gestione dei Clienti

- Sviluppare processo di empatia con i clienti
- Mantenere contatto prossimo e continuo (**piattaforme virtuali**)
- Parlare la lingua dei clienti
(conoscere profondamente il suo negozio)
- Parlare “business” e non “commercialese o avvocatese”
- Contentare i clienti (fare di più che loro aspetomo)
- Mantenere contatto prossimo e continuo (**piattaforme virtuali**)
- Ofrire opzione di onorari nuove e interessanti (per loro!)



JOSÉ PAULO GRACIOTTI

jpaulo@jpgraciotti.it

+39 366 219 3679

www.jpgraciotti.it / www.graciotti.com.br

LinkedIn:

<https://br.linkedin.com/in/josepaulograciotti>

Twitter: @jpgraciotti

***Non è il più
forte che
sopravvive, né
il più
intelligente,
ma quello che
meglio si
adatta ai
cambiamenti.***

(CHARLES DARWIN)