

**A.G.I.T.**

Seminari  
per Giovani Ingegneri

# MACSI

## Professionista e Manager

Elementi  
per esercitare la professione  
con mentalità manageriale

G. Dammacco



NETWORK

# A.G.I.T. Scopi dell' Associazione

L'Associazione ha lo scopo di:

- a) promuovere e facilitare i rapporti di collaborazione e solidarietà tra giovani ingegneri;
- b) promuovere iniziative tese alla valorizzazione della professione, anche mediante lo studio dei problemi professionali e di categoria;
- c) promuovere e facilitare l'inserimento professionale dei giovani ingegneri;
- d) promuovere l'approfondimento dei temi riguardanti l'ingegneria e l'aggiornamento tecnico-scientifico dei giovani ingegneri;
- e) favorire la qualificazione e la certificazione dell'attività professionale dei giovani ingegneri;
- f) promuovere e facilitare i rapporti con altre associazioni professionali sia italiane che straniere, nonché con associazioni culturali e imprenditoriali;
- g) promuovere attività culturali, sociali e ricreative.

# Schema di sviluppo dell' A.G.I.T.

## Sviluppo e inserimento professionale

Enti e  
Istituzioni per  
l'inserimento  
giovanile

Minicollocamento  
Ordine/AGIT

Collegamento  
con altre  
Associazioni  
Giovanili

Convegni  
Rilevanti

Mini Corsi di  
Specializzazione

Incontri con  
Esperti

Seminari Professionista e Manager

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager

## Premessa

L'elevata dinamicità del mondo della Libera Professione renderà sempre più necessaria la conoscenza di metodologie manageriali

## Obiettivo del Corso

Fornire gli elementi basilari per permettere ad un Giovane Ingegnere (e non) di intraprendere la libera professione con strumenti manageriali

## Metodologia

Corso con seminari mensili che introducono al mondo della Libera Professione con un approccio Manageriale/Aziendale

# Professionista e Manager

## Macro area di analisi

- Avviamento Studio Professionale
- La gestione dello studio
- Lo sviluppo dell'attività



# Professionista e Manager

## Avviamento Studio Professionale

- La business Idea
- Il business Plan
- Il percorso burocratico per aprire uno studio
- La ricerca dei clienti
- L'associazionismo
- Il ruolo dell'Ordine

Successo

MACSI

NETWORK

# Professionista e Manager

## La Business Idea

- ❖ Specializzazione di Laurea
- ❖ In quale Settore operare
- ❖ Cosa/Quali servizi offrire
- ❖ Cosa richiede il mercato

INDIVIDUARE L'AREA IN CUI SI VUOLE OPERARE

CONFRONTARSI CON CHI STA OPERANDO SU:

Cosa, A chi, In che modo: IL SERVIZIO  
(ORDINE, AGIT. - Possibilità di Risposta)

VALUTARE LA SCELTA (Grado di Convincimento)

# Professionista e Manager

## Il Business Plan

Il B.P. è lo strumento attraverso il quale si sistematizzano le Idee/Programmi/Azioni per realizzare la propria idea di Lavoro/Business

### CONTENUTO

- 1) **Sommario**: In cui sinteticamente si riporta la natura del Lavoro, il fabbisogno di risorse anche finanziarie, e i risultati che si vogliono ottenere in che tempi.
- 2) **Descrizione** del Business: Breve storia del Business (se già esistente) o le ragioni per cui può nascere il nuovo Business (attività non esistenti)
- 3) **I Servizi/Prodotti**: Descrizione dettagliata dei servizi analoghi ed evidenza delle differenze. Ipotizzare un potenziale del mercato.

# Professionista e Manager

## Il Business Plan

- 4) **Il Mercato**: Dimensione economica del mercato di riferimento. Trend ed ipotesi di ampliamento.
- 5) **Marketing Plan**: Sulla base delle indicazioni sul Mercato, in questa fase si esplicitano le strategie secondo cui ci si muoverà per raggiungere gli obiettivi.

In particolare bisognerà valutare:

- I Clienti/Committenti
- La politica prezzi/tariffaria (secondo la flessibilità consentita dalla legge)
- La Comunicazione (P.R.) per promuovere i servizi offerti
- Vie per raggiungere I Clienti/Committenti
- La presentazione dei servizi
- Il Budget delle spese Commerciali/Rappresentanza

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager

## Il Business Plan

- 5) **La realizzazione dei servizi:** Si elencano gli strumenti /strutture/conoscenze/preparazione tecnica necessari per realizzare i servizi. Il livello di dettaglio di queste informazioni determinano il grado di certezza dei costi.
- 7) **Piano finanziario:** Per non rischiare crisi finanziarie, alcuni strumenti aiutano a pianificare i flussi monetari:
- Budget Costi per area funzionale
  - Break-even Analysis
  - Budget Profitti ed eventuali Perdite (Chiarire le ipotesi di lavoro)
  - Bilancio previsionale
  - Liquidità necessaria ed eventuali fonti di finanziamento

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager

## ➤ Il percorso burocratico per aprire uno Studio Professionale

- Documentazione necessaria
- Soluzione Semplice: Propria Abitazione
- Ufficio/Studio: Quale ubicazione?

## ➤ La ricerca dei Clienti

- Analisi della Clientela
  - ✓ Attuale → Per Nuovi Servizi
  - ✓ Potenziale → Per l'offerta dei servizi
- Cosa realmente apprezza il Cliente (Perchè deve sceglierTi)
- Preparare una Offerta
- Gestire una Offerta
- Il portafoglio Clienti come Patrimonio

Successo

MACSI

NETWORK

# Professionista e Manager

## ➤ L'Associazionismo

Formule organizzative per un Professionista

- ✓ Il Free Lance
- ✓ Lo specialista (lavora anche per altri Professionisti)
- ✓ Lo studio individuale (il Professionista affermato)
- ✓ Lo studio associato (per un servizio integrato)
- ✓ Il network di Professionisti (ognuno per Se, Tutti per Uno)

## ➤ L'Ordine

Il Baricentro Professionale

- ✓ La Culla della Professione
- ✓ La convergenza dello Sviluppo

# MACCSI

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager

## La gestione dello studio

- Le Risorse Umane
  - ✓ La Leadership, il Lavoro di Gruppo
- La Tecnologia
  - ✓ Leggi, Decreti e norme
  - ✓ Il sistema informativo
- La Clientela
  - ✓ Il Piano di Marketing
- La Finanza
  - ✓ Cash Flow, banche, recupero crediti
- L'aggiornamento Professionale
  - ✓ Il rapporto con l'Ordine, il Politecnico

MACSI

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager

## La gestione dello studio

### Le Risorse Umane

- Quando è necessario ampliare l'organico?
- Quali attività delegare?
- Come delegare?

### La Leadership

Transazionale - Tradizionale (Obiet., Def. Stand., Controllo, Ricon.) -  
Trasformazionale - Evolutiva (Visione, Comunicazione, Motiv., Del.)

### Il Lavoro di Gruppo

Progettare il risultato, Costruire il Team, Sviluppare insieme il Tema,  
Raggiungere l'Obiettivo  
si esercitano anche con persone di organizzazioni diverse

# Professionista e Manager

## La gestione dello studio

### ➤ La Tecnologia

Le Skills di base per esercitare la Professione

- ✓ L' indirizzo di Laurea
- ✓ Le specializzazioni
- ✓ Le conoscenze
- ✓ Le ispirazioni, ..etc...

### ➤ Leggi, Decreti e norme

- ✓ Costituiscono il riferimento per operare
- ✓ Orientano/Indirizzano la specializzazione

### ➤ Il Sistema Informativo

- ✓ Un supporto indispensabile da pianificare globalmente

Successo

MACSI

NETWORK

# Professionista e Manager

## La gestione dello studio

### ➤ La Clientela

E' un patrimonio che si costruisce momento per momento, la cui cura determina la longevità della vita dello Studio Professionale

Il Piano di Marketing per la ricerca, la cura e lo sviluppo della Clientela

In particolare bisognerà valutare:

- I Clienti/Committenti
- La politica prezzi/tariffaria (secondo la flessibilità consentita dalla legge)
- La Comunicazione (P.R.) per promuovere i servizi offerti
- Le Vie per raggiungere I Clienti/Committenti
- La presentazione dei servizi
- Il Budget delle spese Commerciali/Rappresentanza

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager

## La gestione dello studio

### ➤ La Finanza

Le risorse finanziarie sono talvolta il risultato di un lavoro e talvolta possono essere la ragione per cui si trova un lavoro. Un buon equilibrio tra causa ed effetto consente bilanci incoraggianti.

### ➤ Gestione del Cash Flow, delle banche, recupero crediti

- Sono solo alcune delle attività da svolgere per gestire economicamente una attività professionale
- Il Commercialista aiuta a risolvere i problemi prevalentemente fiscali, mentre quelli finanziari sono totalmente a proprio carico e talvolta sono dovuti a scelte non propriamente oculate

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager

## La gestione dello studio

### ➤ L'aggiornamento Professionale

Necessario per lo sviluppo professionale ed anche personale (da non trascurare)

### ➤ Alcuni riferimenti di Qualità

- l'Ordine, il cui rapporto garantisce la Simultaneità
- il Politecnico, che garantisce la Technicality



# Professionista e Manager

## Lo sviluppo dell'attività

- Ricerca di nuovi clienti
- Nuove aree di intervento
- Nuove formule organizzative
- Qualificazione
- Il Network



# Professionista e Manager. Lo sviluppo dell'attività.

## Ricerca di nuovi clienti

- Nuovi clienti
  - quali e dove sono
  - cosa fare e come raggiungerli
- La segmentazione permette di classificare (quali e dove) e valutare (cosa e come) le azioni al fine di pianificare azioni mirate
- Alcuni esempi:
  - ✓ P. A. (Stato, Regioni, Prov., Comuni, Enti, etc...)
  - ✓ Aziende (Costruzioni, Industriali, Commerciali, Servizi, etc)
  - ✓ Professionisti (Ing., Arch., altri)
  - ✓ Privati (Famiglie, Amministratore di Condomini, Associazioni)

# Professionista e Manager. Lo sviluppo dell'attività.

## Nuove aree di intervento

- Le esigenze dei Clienti cambiano nel tempo. Seguendone gli sviluppi possono aprirsi nuove aree di intervento. In questo caso si colgono almeno due obiettivi:
  - Non perdita di un Cliente
  - Ampliamento offerta
- Anche l'evoluzione della normativa/legislazione offre la possibilità di nuovi servizi da offrire alla clientela
- Oltre a nuove aree di intervento contigue orizzontali (nuove specializzazioni) vi sono quelle verticali di coordinamento-manageriali (es. Dir. Lav., Capo Prog.etc) e quelle trasversali -commerciali (Hw e Sw, Materiali per.)
- Lo sviluppo della tecnologia può aprire nuove aree.

# Professionista e Manager. Lo sviluppo dell'attività.

## Nuove formule organizzative

- Le nuove formule organizzative possono anche essere causa di sviluppo, di cambiamenti del modo di operare e/o dell' ambito di intervento.
- La scelta va fatta in funzione delle aspettative, del servizio offerto e del contesto:
  - Singolo con Studio professionale-Abitazione: **Servizio Specialista**
  - Associati con Ufficio e Segreteria: **Più Servizi Specialisti**
  - Società di Ingegneri: **Più Servizi Specialisti Integrati**
  - Società di ingegneria: **General Contractor, Servizi chiavi in mano**
  - Netware Group: **Servizi professionali integrati**
- La complessità dell'offerta si rifletterà sulla formula organizzativa e sullo sviluppo della professionalità

# Professionista e Manager. Lo sviluppo dell'attività.

## Qualificazione

- La Qualificazione, elemento importante della professionalità, è intesa come aggiornamento dinamico e sistematico
- Qualificazione come fattore di automotivazione alla sviluppo della professionalità
- Qualificazione per il completamento della professionalità (specializzazione e management)
- Non è da confondersi con la Certificazione in cui terzi verificano

Successo

NETWORK

# Professionista e Manager. Lo sviluppo dell'attività.

## Il Network

- Il Network è la gestione dell'insieme di contatti
- Network omogenei
  - Associazioni (ad Es. ANAI)
  - Ordini professionali
  - Internazionali (Rotary, Lions)
  - che offrono occasioni di contatto
- Network disomogenei
  - Parenti, Amici, Vicini
- Ogni contatto può favorire lo sviluppo

Successo

NETWORK