

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

Successo

NETWORK

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

WALCASI

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

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

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

MACCSI

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