



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

“Costruire Alleanze di Valore”



STA PER INIZIARE





ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

“Costruire Alleanze di valore”



NEL CORSO DEL WEBINAR SCOPRIRAI:

1. Perché è importante conoscere i 5 pilastri relazionali: collaborazione, connessione, condivisione, fiducia e generosità
2. Come creare relazioni ed alleanze di valore
3. Anatomia del progetto d'impresa da condividere con la propria squadra di collaboratori (buone relazioni interne generano buone relazioni esterne)
4. Valori e scopi comuni
5. Come costruire e alimentare nel tempo alleanze e relazioni per un futuro desiderato.

I 5 PILASTRI DEL SUCCESSO RELAZIONALE

FIDUCIA



CONNESSIONE



COLLABORAZIONE



CONDIVISIONE



GENEROSITA'



Vinicio Scudellaro



Voglio aiutare il più possibile le persone ad essere sempre più consapevoli ed ispirati nel realizzare i propri obiettivi nella vita e nel lavoro.

Tutti devono avere la possibilità di Essere nella propria vita la migliore versione di se stessi.



Solo chi non ha Sogni...

Non li può realizzare

**COSTRUIRE
ALLEANZE DI VALORE
E' PROPEDEUTICO PER
PLANIFICARE ESPANSIONE**



○
***Il mondo del lavoro cambierà radicalmente
nei prossimi anni perché il mondo è già
cambiato***

**Più che un prodotto/servizio oggi e
soprattutto domani si deve (dovrà) vendere
molto spesso un'idea, uno spirito, i valori di
una azienda**



Personal branding

La competenza ti fa entrare nel gioco, la comunicazione ti fa vincere il gioco



COSTRUISCI LA TUA IDENTITA' DI SCOPO

OTTENERE UN BRAND SIGNIFICA OCCUPARE UNO SPAZIO NELLA MENTE DI CHI LO
OSSERVA

ESSERE SEMPRE CURIOSI

Siamo tutti sulla stessa barca?



UN' AZIENDA NASCE... COME FA A CONTINUARE AD ESISTERE?



Sorgente

(Il titolare)

**Comprendere, organizzare, dirigere,
far attuare**

(il management)

Tradurre nella realtà

(tutto il resto del gruppo)



Gli strumenti del Manager



- **Piano di espansione**
- Organigramma
- Gestione tramite statistiche
- Formazione del personale



- Un **progetto di impresa** richiede intorno ai **10 anni**
- Ci vuole **impegno** altrimenti alle prime difficoltà si abbandona
- Se non si possiede un **piano preciso a lungo termine** di quello che desideri davvero costruire, potresti occuparti di tante cose, ma non realizzare mai niente di importante e nulla che sia così remunerativo
- Avere un progetto ti permette nel tuo business di saper cosa **NON DEVI** fare
- **IL PROGETTO D'IMPRESA** si compone di 9 elementi che vanno coordinati tra loro (allineamento)

ANATOMIA del PROGETTO D'IMPRESA



- METE
- SCOPI
- POLITICHE AZIENDALI (direttive di condotta)
- PIANI
- PROGRAMMI
- PROGETTI
- SCENE IDEALI
- STATISTICHE
- RISULTATI FINALI DI VALORE

Management



L'abilità di elaborare, allineare
e utilizzare ognuno degli
aspetti elencati



ALLEANZA DI CERVELLI



Pensa : come posso in questo momento creare una alleanza di cervelli per costruire un' impresa, creare un progetto, di successo?

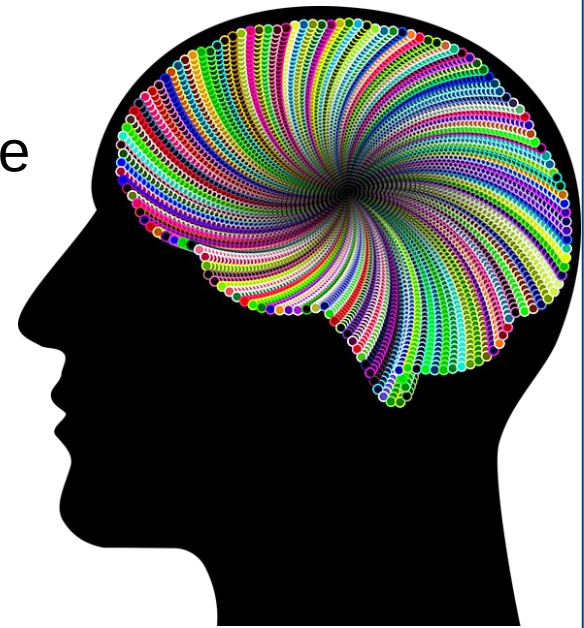
Sono le **persone** che **pensano**, che **creano**, che **sviluppano**, che **promuovono** e che **vendono**.

Questo vale per i prodotti, i servizi... le **idee**!

La «Chimica Mentale» compie magie

Nessuno può fare grandi cose da solo

Non può appassire ciò che fiorisce di desiderio



Analisi delle 3 parole



Costruire = realizzare
fabbricare con l'unione o il
collegamento di elementi
convenientemente disposti
(mettere insieme, comporre,
fondare, creare)



Alleanza = patto di unione tra 2
o più Stati, in vista di raggiungimento scopi politici
o economici comuni (vale anche fra associazioni,
federazioni, partiti, **persone**)



Valore = riferito a persona indica possesso di alte
doti intellettuali e morali, o alto grado di
capacità...di virtù, equivale talvolta a nobiltà
d'animo



PER CREARE UN 'ECOSISTEMA'



**FATTO DI RELAZIONI-ALLEANZE
SOLIDE TI SERVONO...**

VALORI FORTI

CONDIVISI

SCOPI COMUNI

CHANGE MANAGEMENT

Il 93% dei Top Manager farà un cambio del design organizzativo aziendale nei prossimi 2 anni



Le aree aziendali coinvolte
Diversi referenti aziendali
ognuno con processi e
necessità diverse

RISORSE UMANE

**OLD BUSINESS
WAY**

**NEW BUSINESS
WAY**

AMMINISTRAZIONE

VENDITE - MARKETING

PRODUZIONE



‘INVESTIAMO’ SULLE PERSONE

Un cambio di paradigma:



Da un mindset tipico del dover

‘lavorare per’

a

lavorare con qualcuno



Dovremo comprendere che
sempre di più saremo ecosistemi
interconnessi gli uni agli altri e
far sì che tutti lavorino per lo
stesso scopo vitale

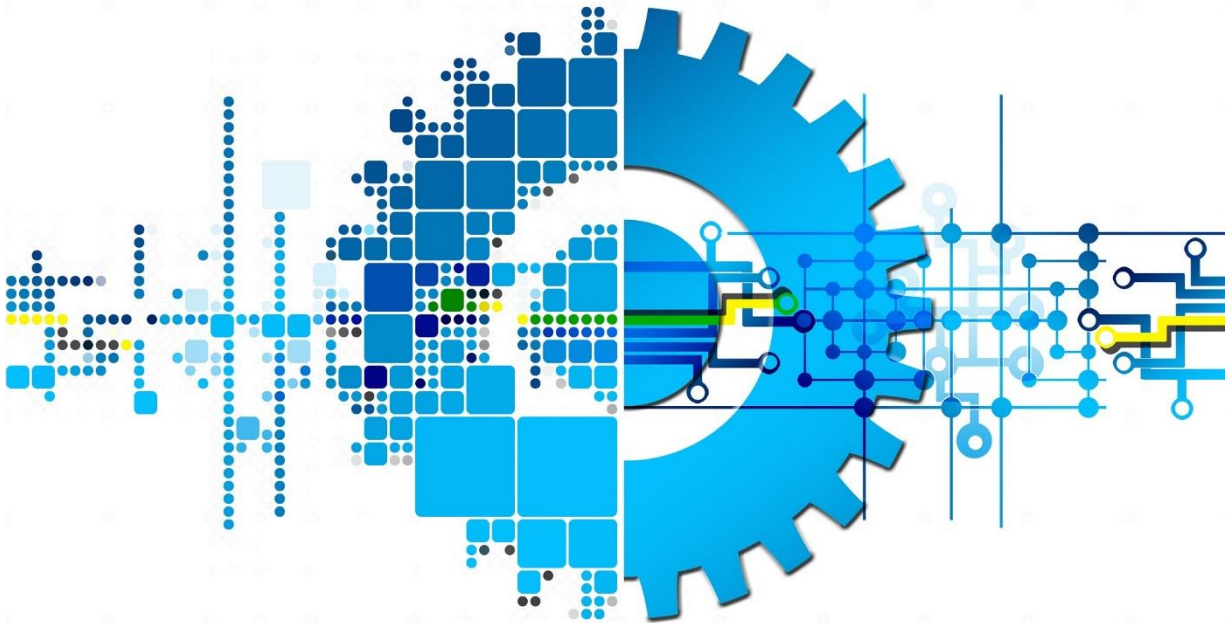
Lo sviluppo di queste competenze è un **circolo virtuoso** che non possiamo che continuamente alimentare .

LA DIGITAL TRANSFORMATION... E' CHANGE MANAGEMENT E PEOPLE TRANSFORMATION



Impariamo ad ascoltare. Per far davvero funzionare un'azienda dobbiamo avere la sensibilità di ascoltare le idee, i bisogni e le necessità delle persone.

Abilitiamo le persone a sviluppare competenze. Ogni organizzazione ha il dovere di continuare a formare le proprie persone garantendo lo sviluppo delle specifiche attitudini di ognuno.



Sempre di più si dovrà assumere per attitudine e poi per competenze tecniche. Partendo dalle attitudini personali e relazionali sarà più efficace migliorare anche le competenze tecniche – professionali e quindi avere **un'Azienda vincente.**

Cit. Il Sole 24 Ore

**IDENTIFICHIAMO ORA I 5 PRINCIPI FONDANTI PER
CREARE E MANTENERE UNA SOLIDA**



**ALLEANZA DI VALORE
CHE SARA' UN GENERATORE E
MOLTIPLICATORE DI SUCCESSI**

- COLLABORAZIONE**
- CONNESSIONE**
- CONDIVISIONE**
- GENEROSITA' (scambio in
abbondanza)**
- FIDUCIA**

COLLABORAZIONE



Collaborare significa in questo caso
imparare in maniera eccellente
come si può perseguire un
obiettivo comune, WIN WIN WIN.

COLLABORAZIONE



Ciò che si deve perseguire è comprendere come poter collaborare gli uni con gli altri al **meglio per raggiungere un risultato !**

*Abbiamo dalla nostra l'empatia da usare al meglio anche nelle situazioni più ardue, **senza mai perdere di vista il risultato da raggiungere.***

COLLABORAZIONE



Questo ti permetterà di fare davvero la differenza, creare un valore aggiunto con la tua professionalità e le tue soft skills!

(il nostro questionario IPROFILE in questo è un must)

CONNESSIONE



Quale importanza riveste la “**connessione**” in una alleanza di valore?

Come si può lavorare bene se non conosciamo i nostri interlocutori?

Oggi, sia che l’azienda è di piccole o grandi dimensioni, ci sono molti modi per conoscerci e scambiare i propri contatti.

Deve essere uno scambio di energia positiva !!!!

CONNESSIONE



Connettersi significa conoscersi, dare un volto a un nome e se la distanza impedisce il contatto *face to face* c'è sempre Skype, ZOOM o altri sistemi simili che possono venirci in aiuto!

Sicuramente migliorando le alleanze/relazioni si ha la marcia in più che fa contenti tutti.

CONNESSIONE



Il cambiamento ti regala emozioni, l'abitudine le spegne.
Tu sei il navigatore !!!

"Ogni **pensiero** vibra, ogni **vibrazione** attrae a sé una vibrazione corrispondente.

L'**Universo** non ti sta punendo, né benedicendo.

L'Universo sta rispondendo all'atteggiamento vibrazionale **che stai proiettando.**»

(Abraham Hicks)

CONDIVISIONE



La condivisione, ha rappresentato (soprattutto in Italia) spesso il tallone d'Achille anche delle aziende Top.

Un'idea, una conoscenza, un sapere, non sono beni che si riducono se condivisi con altri; **quindi non c'è motivo di rendere esclusivo il sapere.**

E' accertato che condividere, con intelligenza e lungimiranza, può trasformare un momento d'impasse in una **soluzione vincente per tutti.**

La **condivisione** è una parte integrante del successo in una relazione, in una **alleanza.**

Condividiamo non solo sui social, ma come 'filosofia di vita'.

GENEROSITA'



**La condivisione presuppone
generosità.**

**Permette di ampliare il bagaglio di
conoscenze, affacciarsi a nuovi
orizzonti.**

**Fa capire al mondo che hai una visione
aperta verso i tuoi interlocutori.**

GENEROSITA'



*La più grande fonte **non sfruttata** è quella di concentrarsi su come il proprio lavoro aiuti altre persone, piuttosto che contribuire all'interesse personale.*

“Basta fare le scarpe agli altri, sul lavoro la generosità paga”

*Adam Grant professore a Wharton (USA)
nonché Guru degli esperti di Google*

FIDUCIA



Si arriva così al quinto elemento di una alleanza/relazione di valore, cioè è la **fiducia**, che si guadagna con il tempo ma anche con i risultati ottenuti.

Dare e ricevere **fiducia** può essere talvolta un processo che richiede molto tempo nei due sensi: sia dal fornitore verso il cliente ma anche dal cliente verso il fornitore.

E' un obiettivo necessario che dà uno sprint alla relazione, alle tue alleanze.

FIDUCIA



ETICA, ETICA, ETICA.

Alla base sempre 3 principi di fondo:

- 1 pensa Win Win Win.**
 - 2 Rispetta la parola data e mantieni sempre ciò che prometti: sempre !**
 - 3 Percorri la via dell'abilità : miglioramento personale , no fughe.**
- Stare di fronte alle situazioni**

Anche perché il mondo è piccolo, più piccolo di quello che pensi



ALLEANZE PER UN FUTURO DESIDERATO



Alleanze connettive: alimentano i network e permettono la nascita di reti altamente plurali.

Alleanze collaborative: trovano traduzione in partenariati e community che condividono i mezzi seppure ciascun attore presenti finalità differenti.

Alleanze di scopo: coinvolgono soggetti diversi i quali condividono però sia mezzi che finalità comuni (si pensi a certi distretti, alle filiere a matrice cooperativa o agli ecosistemi territoriali legati a sfide trasformative).

ALLEANZE PER UN FUTURO DESIDERATO



La recente crisi ha mostrato chiaramente quanto sia necessaria la **presenza di tutte queste tre forme di alleanza** se si vogliono strutturare ecosistemi e reti in grado di esplorare quel **“possibile” di cui il futuro risulta carico.**

Mettere in campo **progettualità capaci di restare “aperte”**, in grado di riadattarsi in corso d'opera, e strategie che guardino al domani scegliendo di mettere radici nei luoghi.

ALLEANZE PER UN FUTURO DESIDERATO



Quindi **rispetta gli accordi**, le alleanze giuste sono dei **moltiplicatori del tuo business !!!**

Coltivare **alleanze di valore** è come correre la maratona.

Devi avere e mantenere le energie giuste per alimentarle nel tempo.

Richiederà un costante e continuo feedback tra la rete interna e quella esterna Tua e dell'azienda. Sarà un continuo **IN-OUT** e **OUT-IN**.

ALLEANZE PER UN FUTURO DESIDERATO



Avviare un processo di **networking**, da un approccio individuale stile “io mi aspetto che le cose accadano” a un atteggiamento proattivo condiviso della serie:

“io e noi creiamo quelle opportunità che fanno accadere le cose” !!!

ALLEANZE PER UN FUTURO DESIDERATO



In un ecosistema relazionale funzionante e performante accade ciò che si verifica in un Orto Botanico e Giardino della Biodiversità esemplari:

l'ambiente **è il risultato della conservazione, innovazione, crescita, trasformazione, contaminazione di tutte le risorse che convivono** se, e sottolineo se, si seguono i passi giusti!

ALLEANZE PER UN FUTURO DESIDERATO



- **Esplorare e indagare** il contesto.
- **Analizzare** le risorse e le competenze a disposizione, favorendone l'integrazione e la **'contaminazione'** per lo sviluppo e la trasformazione.
- **Monitorare e misurare i risultati** effettivi all'interno e all'esterno; non puoi controllare ciò che non misuri.
- **Creare** un sistema di aggiornamento per garantire l'equilibrio nel costante cambiamento.



DA COSA DIPENDE IL VALORE
DI UN' IDEA IMPRENDITORIALE?

DIPENDE DAL VALORE DELLE PERSONE



A CUI L'IMPRENDITORE RIESCE A FAR SPOSARE LA META!!!

LA PIRAMIDE ORGANIZZATIVA ROVESCIAIA



Cosa devi fare tu.....

IERI

Anticipare il cambiamento



OGGI

Affrontare il cambiamento
URGENZA!



DOMANI

Subire il cambiamento e le
esigenze del MERCATO
EMERGENZA!



***PRIMA DI ANDARE IN
BATTAGLIA...***

***DEVI ESSER DISPOSTO A
“BRUCIARE LE NAVI” !!!***

***SE L'OBIETTIVO E' GRANDE...
SEI DISPOSTO A TUTTO ?***





PER CAMBIARE
QUELLO CHE HAI
DEVI LAVORARE SU
QUELLO CHE SEI



SE VUOI DI
PIU'
DIVENTA
DI PIU'

**IL DESTINO
NON E' UNA
QUESTIONE
DI FORTUNA...
E' UNA QUESTIONE
DI SCELTE!!!**



**Accettare una sfida
che ti fa paura...**

**Fare una scelta
coraggiosa**

E RICORDATI....



**L'UNIVERSO
VA VISTO COME
UNA RETE DINAMICA
DI EVENTI
INTERCONNESSI**

Questa è una bella opportunità:



Non fermarti!
Non mollare!

In questi momenti la
tenacia premia sempre!



Vinicio Scudellaro

V.SCUDELLARO@OSMANAGEMENT.IT



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

“Costruire Alleanze di Valore”



**Grazie per aver partecipato,
vai sul nostro sito e lascia la tua opinione sul webinar!**

PRENOTATI ORA PER IL PROSSIMO APPUNTAMENTO