

Consulenza di Direzione

La **Consulenza di Direzione**, conosciuta anche come **Management Consulting**, è una funzione svolta da *professional* esterni all'organizzazione dell'Azienda committente, finalizzata a supportare l'Imprenditore e il Management aziendale nella prevenzione o nella soluzione di problemi di gestione e direzione d'impresa.

L'aspetto professionale più rilevante, per il Consulente, è quello di concordare con il Management, una volta per tutte (progetto), o *step by step*, l'estensione e il taglio dell'intervento.

Il Committente definisce, di solito, l'ambito di un problema in essere, così come lo sta vivendo, manifestandolo a livello di gestione operativa (magazzino, vendite, stock, produttività, attività promozionali o di marketing). Spetta al consulente verificare, nel caso specifico - attraverso l'analisi preliminare - le connessioni del problema ai rimanenti aspetti aziendali. Questo, per poter orientare il committente verso soluzioni amministrative, gestionali, direzionali, o ad un loro mix.

A compimento dell'analisi preliminare, il Consulente presenta - quando necessario o richiestogli - un Piano di intervento che potrebbe anche coinvolgere parte più o meno vasta delle funzioni aziendali, siano esse operative o direzionali.

Riguardo agli obiettivi aziendali, il Consulente può formulare un ventaglio di obiettivi coerenti, con indicazioni sulle relative implicazioni, lasciando al Committente il diritto/dovere di restringere il campo delle opzioni desiderabili e realizzabili.

Il rapporto tra l'impresa committente ed il consulente di Direzione è altamente problematico perché richiede un alto livello di cooperazione e fiducia. La figura professionale del consulente, per quanto eccellente, rappresenta semplicemente un **paniere di opportunità** che la committente deve ricercare e cogliere. I consulenti sono consiglieri che non hanno autorità diretta per decidere o effettuare cambiamenti. La loro responsabilità riguarda la qualità e l'integrità dei loro consigli; spetta al cliente attuare le soluzioni

concordate ed assumere le responsabilità che derivano dalla loro applicazione.

La prima condizione per il successo è il rapporto fiduciario tra committente e consulente; la cultura, l'atteggiamento verso il cambiamento, la professionalità dello staff aziendale ad ogni livello sono aspetti chiave che decidono il successo o l'insuccesso dei progetti.

Perché e quando servirsi della Consulenza di Direzione?

Le PMI Italiane si rivolgono alla Consulenza se si rendono conto di avere bisogno di un aiuto nella soluzione di problemi specifici.

L'obiettivo precipuo della nostra organizzazione è quello di contribuire fattivamente all'ottenimento di risultati misurabili, possibilmente già a breve termine.

Le esperienze maturate dai nostri *professional*, consentono di assumere responsabilmente impegni precisi, perché la nostra collaborazione non si limita alla prescrizione ma, se occorre, arriva anche all'intervento diretto, *sul campo*.

Per questo non assumiamo incarichi senza la chiara coscienza che l'intervento possa produrre risultati concreti.

Generiamo Cambiamento

Qualità *formale* e qualità *sostanziale* devono coesistere. Per questo, i nostri interventi sono sempre mirati al reale cambiamento, orientato alla *Customer Satisfaction*, ed alla **competitività dell'impresa**. Infatti, l'unica vera fonte di vantaggio competitivo, sostenibile e duraturo, è **la capacità di differenziarsi**.

La differenziazione non deve essere ricercata solo nel prodotto, ma, sempre più nel servizio. A questo scopo, è fondamentale progettare e far vivere un orientamento al mercato, condiviso a tutti i livelli di organizzazione. In altri termini, è necessario coordinare ed indirizzare tutti gli sforzi dell'organizzazione verso l'obiettivo della creazione di valore per il Cliente.

Are di intervento

1. Strategia e organizzazione
2. Analisi del potenziale dei mercati
3. Pianificazione di nuovi prodotti
4. Riposizionamento strategico
5. Riorganizzazione dei processi aziendali
6. Amministrazione e finanza
7. Pianificazione e controllo di gestione
8. Marketing e vendite
9. Sistemi informativi
10. Qualità e supporto al cambiamento
11. Logistica
12. Risorse Umane, ricerca e selezione del personale
13. Ambiente e sicurezza
14. *Benchmarking*
15. *Learning Organization*
16. Project management
17. Customer satisfaction
18. Temporary management
19. E-Commerce, e-Business, e-Organization
20. Innovazione
21. Franchising
22. Internazionalizzazione
23. Passaggio Generazionale

Strumenti e metodi

(di supporto alle decisioni)

- a. Budgeting e analisi degli scostamenti
- b. Analisi di Bilancio
- c. Pianificazione dei fabbisogni finanziari
- d. Gestione del rischio di cambio (Posizione valutaria e simulazione di copertura)
- e. Dimensionamento corretto del capitale circolante netto (CNN)
- f. Equilibrio della struttura finanziaria (Metodologie d'analisi)
- g. Differenti logiche di calcolo dei costi (*Full costing, Direct costing, Activity based costing*)
- h. *Tableau de bord* (Sistema di *Reporting* basato su un numero limitato di indicatori per tenere sotto controllo i fattori critici di successo)
- i. Analisi di Portafoglio (prodotti/business)
- j. Controllo di gestione nelle imprese di servizi (Profit e Non Profit)
- k. Misurazione dell'attrattività del Mercato e del grado di competitività dell'impresa
- l. Corretto posizionamento strategico dell'impresa
- m. Misurazione del potenziale di Mercato
- n. Controllo delle scorte (rotazione e margini)
- o. MPR II (Pianificazione del processo produttivo)



La **Consulenza di Direzione** è erogata da consulenti di direzione, consulenti di aree specialistiche ed esperti di scienze umane e organizzative.