

**I 7 PASSAGGI CHIAVE
DI QUESTO NUOVO MONDO
PER SVILUPPARE
IL POTENZIALE
DELLA TUA AZIENDA**

#AUTHENT

L'emergenza sanitaria ed economica ha portato alla luce la **necessità di un cambiamento** che deve partire necessariamente dall'alto per trasformare le difficoltà in opportunità, rimettendo al centro del gioco la persona, in primo luogo l'imprenditore che troppo spesso non si considera come elemento determinante del successo della propria azienda.

Una caratteristica tipica delle PMI è che l'imprenditore resta sempre e comunque il cervello, il cuore e il motore dell'azienda; ecco perché **è necessario rivedere il proprio modello di business partendo proprio dall'imprenditore**. L'azienda non è una macchina con dei pezzi che se mal funzionanti si sostituiscono e stop quanto piuttosto come un sistema vivente, come il corpo umano se ti piace l'immagine. Ogni organo ha il suo ruolo e deve funzionare bene altrimenti tutto il sistema inevitabilmente ne risente; ci sono poi quelli che chiamiamo organi vitali che se si fermano o si inceppano....bhè si sa cosa succede...blackout, game-over, ciao ciao.

#AUTHENTICLEADER

Questo benedetto Covid ci ha buttato in faccia tutti i nostri limiti, tutti quei modi di intendere il fare impresa che ormai sono vecchi ed obsoleti, quelle pratiche che anziché creare valore lo hanno solo distrutto. In questo momento è importante più che mai **ripartire dalle relazioni**, dal motore emotivo e passionale del fare ognuno la propria professione, perché di motivi per mollare il colpo ne avremmo tutti.

Se ci pensi “dipendenti motivati”, “clienti fedeli”, “partner affidabili” sono tutte accezioni che hanno a che fare con le emozioni e il lato relazionale e qui il cervello produce qualcosa di poco utile. Per questo motivo è necessario accedere ad un altro livello, ripartendo dalla passione del fare impresa.

Ma come fare a recuperare la passione, il vero motore del fare impresa?

Ecco 7 passaggi fondamentali sui quali puoi lavorare da subito.

L’obiettivo è che tu possa **superare l’emergenza della crisi** e stimolarti a guardare avanti e reagendo in maniera efficace e costruttiva per essere nuovo in questo nuovo mondo.

#AUTHENTICLEADER



**RIAGGANCIARSI
ALLA PASSIONE
DEL FARE IMPRESA**

#AUTHENTICLEADER

La **passione** è quello che guida nel fare impresa e quando la perdiamo è come se il motore principale dell'organizzazione si spegnesse. La passione è quella che permette alle aziende di sviluppare un senso di contributo e di collettività. Il famoso autore americano Simon Sinek ha diffuso il concetto dell'importanza per le aziende di avere un perché intorno al quale allineare tutti gli stakeholders: senza la passione quel perché non può esistere perché rischierebbe di essere una bella frase e non un reale significato.

La passione non la trovi nella testa ma nel cuore e quindi ricorda perché un giorno hai deciso di fare impresa.

**QUALE SOGNO AVEVI?
COSA VOLEVI REALIZZARE?**

#AUTHENTICLEADER

**SVILUPPARE
LA DIREZIONE (VISION)
ANZICHE' UNA
DESTINAZIONE (BUDGET)**

#AUTHENTICLEADER

Troppo spesso le aziende ragionano in termini di risultati, budget e obiettivi, come se tutto dipendesse esclusivamente dal prendere o mancare quel target. Il fare impresa invece è una **lunga marcia senza una fine** e per questo è necessario sviluppare la una direzione (vision) piuttosto che una semplice destinazione (budget).

In questo momento nel quale i budget sono andati a gambe all'aria, chi ha saputo **ridisegnare la strategia e sviluppare innovazione** è chi ha avuto una visione chiara, una direzione, una sorta di stella polare per trovare una nuova rotta.

#AUTHENTICLEADER

**DEFINIRE
LO SCOPO E
LA MISSION**

#AUTHENTICLEADER

Una delle cose che l'emergenza Covid ha bruscamente insegnato è che **siamo tutti collegati**, che c'è un sistema più ampio dal quale tutti dipendiamo e dal quale siamo pesantemente influenzati, nel bene e nel male.

Mission e scopo intesi nella loro essenza autentica, ovvero su quello che realmente ogni azienda mette come contributo nel sistema, indipendentemente dai prodotti e dai servizi erogati ma puntando sul valore generato e sui bisogni che vengono soddisfatti. **Definire lo scopo** è un passaggio strategico molto importante perché aiuta a stabilire il modello di business più adatto, lo sviluppo di prodotti e servizi per arricchire l'offerta ed è la base della cultura aziendale. La Mission non è una bella frase scritta sul muro ma il contributo che l'azienda vuole dare al sistema più ampio nel quale opera!

#AUTHENTICLEADER

**RECUPERARE
I VALORI AZIENDALI,
LA FIDUCIA E
LA RESPONSABILITA'**

#AUTHENTICLEADER

Lo **smart working** è stata una prova sfidante per la cultura aziendale, sia a livello di valori che di fiducia. Chi ha sempre investito nell'allineare il team intorno a valori condivisi e a costruire una relazione basata su fiducia e responsabilità, ha sofferto molto meno delle cosiddette "paure da smart working". È necessario spostare l'attenzione su questo aspetto poco considerato ma che è, in realtà, un pilastro essenziale del fare impresa.

**CONOSCI I VALORI DELLA TUA AZIENDA?
IL TUO TEAM LI VIVE OGNI GIORNO ATTRAVERSO
I COMPORAMENTI?**

#AUTHENTICLEADER

L'IMPORTANZA DELLA DELEGA

#AUTHENTICLEADER

La delega è un argomento sempre molto caldo per gli imprenditori: **quanto e come delegare?**

Quello che spesso viene trascurato è quale sia il momento giusto per delegare e a chi dare la delega. Che l'imprenditore debba portare a bordo altre persone è ovvio; quello che è meno immediato è però quando è il momento giusto per delegare e soprattutto quali valori, quale allineamento deve avere chi accetta la delega. Non solo **scegliere il team giusto** ma iniziare un percorso di crescita delle persone che possa portare, su una base di una visione chiara, valori condivisi e fiducia, possa creare responsabilità ed engagement all'interno dell'azienda.

La delega non è "dare qualcosa" quanto piuttosto un patto di responsabilità e fiducia tra chi la dà e chi la riceve.

#AUTHENTICLEADER


RITORNARE AL SISTEMA DI IMPRESA

#AUTHENTICLEADER

Nessuno vince da solo e giocare solo in modalità “vinco/perdo” ha dimostrato ampiamente di non essere un sistema lungimirante per fare business. Prendersi cura della filiera, delle relazioni intorno alla propria azienda e costruire rete sono state alla base delle più grandi realtà italiane e lì è necessario tornare; aprire nuovi tavoli di discussione con i propri fornitori e clienti per capire nuovi bisogni e reali necessità. Purtroppo durante il lockdown si sono visti alcuni casi di reazioni di paura che hanno portato a bloccare immediatamente i pagamenti, togliendo aria a chi era più piccolo. Chi ha operato così non ha compreso che il fornitore è un partner strategico che ti permette di essere sul mercato e di dare un prodotto di qualità ai clienti; se il tuo fornitore strategico muore, la tua azienda soffre e ha dei costi di ricerca, selezione e rodaggio di un nuovo fornitore. In Italia storicamente abbiamo dei distretti di eccellenza e qui il prendersi cura della filiera è sempre stato un valore chiave; è necessario quindi riprendere questo aspetto della nostra cultura d’impresa e investire tempo per far passare i rapporti all’interno del sistema impresa da transazioni a relazioni.

CHE TIPO DI RELAZIONI HAI CON I TUOI CLIENTI E FORNITORI? APRI REGOLARMENTE DEI TAVOLI DI SCAMBIO E CONVERSAZIONE CON LORO?

#AUTHENTICLEADER



**CURA
E IMPEGNO**

#AUTHENTICLEADER

Non esiste la bacchetta magica e chiunque proponga soluzioni veloci e definitive non tiene in conto che l'essere umano, in quanto sfaccettato, necessita di tempo per accogliere il cambiamento e interpretarlo. Soprattutto quando si tratta di portare l'azienda a un nuovo livello di cultura, organizzazione, allineamento e motivazione ci vuole tempo, cura e impegno. Sembra di andare lenti all'inizio ma il cambiamento che si raggiungerà sarà sicuramente profondo e definitivo.

Questo momento nel quale le **relazioni umane** diventano più importanti può diventare la svolta per la creazione di una cultura utile al raggiungimento degli obiettivi aziendali. Qui tu imprenditore sei l'ingrediente chiave: **l'azienda è intorno all'imprenditore**. Il tuo modo di pensare, il tuo modo di intendere il rischio, la tua centratura, la tua capacità di creare un clima collaborativo ed un sistema di valore risuonano fortemente nell'azienda; fermarti e prenderti del tempo per chiarirti e trovare un nuovo modo di essere imprenditore in questo mondo nuovo è quindi essenziale.

#AUTHENTICLEADER

VUOI CAMBIARE PER SEMPRE IL TUO MODO DI FARE IMPRESA?

Accedi a 4 ore di videocorso per portare
innovazione nella tua impresa

ACCEDI AL VIDEOCORSO

#AUTHENTICGLEADER