



## PMI - Come scegliere il Consulente giusto

Il mercato di riferimento è sempre più complesso.

La realtà è sempre più indefinita.

Dobbiamo muoverci in un mondo globalizzato.

L'**Imprenditore** della **Piccola e Media Impresa** fatica a sviluppare il proprio business. Per far fronte a questi cambiamenti, molte volte, si rivolge a degli specialisti perché lo aiutino a migliorare le performances della sua attività.

1) Quando si deve chiamare il **Consulente** in azienda ?

2) Come si fa a scegliere il **Consulente** giusto ?

Dare una risposta corretta a queste domande è strategico per la piccola e media impresa.

Relativamente al primo punto molti **Imprenditori** seguono la vecchia regola che dice:

*“Fino a quando le cose vanno bene, non serve intervenire”.*

L'approccio poteva essere corretto fino a **15-20 anni** fa, oggi, il mondo è diventato così veloce che, nel momento in cui ci si rende conto che le cose non vanno bene, si rischia di essere già troppo in ritardo per trovare una soluzione non troppo onerosa. Siamo nel caso di:

*“Chiudere l'uscio della stalla quando i buoi sono già scappati”.*

Altri **Imprenditori** più accorti, si sono costruiti nel tempo tutta una serie di «**Cruscotti**» per il controllo di tutte le attività strategiche della loro azienda. Tenendoli monitorati sono sempre in grado di capire come la loro organizzazione si sta muovendo, poi, come si fa con le autovetture, periodicamente chiamano un **Consulente** che fa un «**Tagliando**» all'azienda. In questo modo l'organizzazione rimane sempre efficiente, pronta per affrontare qualsiasi tipo di «**Percorso**» ci si troverà di fronte.

Relativamente al secondo punto ci sono **Imprenditori** che scelgono il **Consulente** da far entrare in azienda basandosi soltanto su valutazioni poco approfondite, che non tengono conto di cosa effettivamente serve alla loro organizzazione. In alcuni casi si decide di chiamare un **Consulente** perché il competitor lo ha fatto; oppure si chiama il **Consulente** di «**Grido**» perché si associa la sua fama con la sua capacità di aiutare l'azienda. Agire in questo modo, è come se al ristorante si scegliesse il vino perché:

*“Nel tavolo vicino lo hanno preso, oppure perché è in una bella bottiglia, con una bella etichetta”.*

Come il vino va abbinato al cibo che si desidera mangiare, allo stesso modo occorre scegliere il **Consulente** giusto in base al lavoro che si deve fare in azienda.

Dopo avere scelto il **Consulente** giusto, occorre anche «**Gestirlo**» in modo corretto. La cosa più importante che l'**Imprenditore** della PMI deve fare è quella di «**Sponsorizzare**» correttamente il proprio **Consulente**. Cosa significa, chi entra nella vostra azienda deve essere «**Legittimato**» da voi a svolgere il lavoro che gli avete affidato, in caso contrario non riuscirà mai a darvi un buon servizio.

◆ Se desiderate mettervi in contatto con me, per chiarimenti od approfondimenti, eccovi i miei riferimenti:

✉ info@studiosardelli.it

☎ + 39-335-5328248

Grazie per avere letto il mio articolo, a presto.

Cordialmente,

Gianluca Sardelli

**Tag:** project management; consulting; sme consulting.

**Publicato su PULSE di LinkedIn il 02-05-2015 - SABATO**