

Il Consulente Paziente

è una figura, costruita attraverso un nostro **studio in collaborazione con l'Università di Verona**, un lavoro articolato che è partito dall'analisi di diverse figure presenti sul mercato e dall'analisi approfondita del contesto imprenditoriale all'interno del quale avrebbe dovuto prestare la propria professionalità

è una figura caratterizzata, oltre che da competenze tecniche, soprattutto da alcune caratteristiche che contribuiscono a costruire il **profilo personale**:

Competenze trasversali (i comportamenti e le modalità di azione che vengono messe in atto dalle persone nei differenti contesti e che determinano la modalità e la qualità delle relazioni e del lavoro svolto con l'altro). Di seguito il Modello di Competenze che abbiamo costruito per la definizione del profilo del Consulente Paziente:

- Comunicazione Efficace (assertività, ascolto)
- Pensiero analitico
- Creatività
- Dexterità/Flessibilità
- Proattività & Iniziativa
- Orientamento alle relazioni
- Problem Solving
- Orientamento al raggiungimento degli obiettivi
- Orientamento all'apprendimento
- Facilitazione

Tratti di personalità (caratteristiche della personalità che influenzano il comportamento umano in modo stabile). Di seguito il modello dei tratti costruito ad hoc per il Consulente Paziente:

- Stabilità Emotiva
- Autonomia
- Tolleranza all'ambiguità
- Apertura Mentale
- Amicalità/Socievolezza
- Empatia
- Integrità / Umiltà
- Responsabilità / Coscienziosità
- Estroversione

Il Consulente Paziente

è una figura caratterizzata da un **profilo professionale**, nell'ambito del quale abbiamo individuato:

- **Attitudini** che facilitano la possibilità di entrare velocemente in empatia con l'imprenditore
- **Competenze tecniche** che riteniamo possano apportare un valore aggiunto nel lavoro di consulenza paziente

Attitudini

<p>Un mediatore tra l'“Imprenditore Dinosaurio” e il “Fornitore Squalo”</p>	<p>Pensiamo che il mondo dell'offerta dei servizi di consulenza, di tecnologia o dei servizi alle imprese sia spesso freddo, veloce, troppo verticale su un solo argomento e che non guardi al risultato; proposte troppo tecniche e dispendiose; timing che non permette lo sviluppo di fiducia.</p> <p>Dall'altra parte, un imprenditore rimasto al '900, dinosauro nei cambiamenti, attento solo al prodotto, inventore e venditore italiano che non sa fare innovazione e non sa a chi rivolgersi per innovarsi.</p> <p>Il consulente fa parlare questi due mondi.</p>
<p>Un innovatore e uno stratega</p>	<p>Sicuramente attento all'innovazione non solo radicale e tecnologica, ma soprattutto di servizio, di processo e di organizzazione, di modelli di business rivolti al cliente finale, di metodo e non di prodotto; con grande attenzione al sociale e alla sostenibilità in tutte le sue sfaccettature, con visione strategica dell'impresa nella sua globalità, con focus non solo sul progetto nuovo ma anche rivolto al presente e al passato.</p>
<p>Chi ha vissuto in prima persona o da vicino esperienze imprenditoriali</p>	<p>In famiglia, amici, imprese passate, startup, vicende di vita che hanno fatto vivere la parte emotiva mixata alle scelte razionali e tecniche: questo sarà il valore aggiunto del profilo che cerchiamo.</p>

<p>Un co-amministratore</p>	<p>Una persona a fianco nei momenti di discontinuità, nel cambiamento, nell'innovazione è anche un "co-amministratore del momento", che consiglia e sceglie insieme all'imprenditore e che vede l'azienda con gli occhi di chi ha la responsabilità.</p>
<p>Un diplomatico che fa da collante</p>	<p>In un momento complesso di introduzione al cambiamento è fondamentale avere un atteggiamento costruttivo che unisca mondi diversi tra istituzioni pubbliche, finanziarie, attori tecnologici, fornitori, altri consulenti verticali, etc. trasmettendo all'imprenditore quella sensazione di sollievo "Non devo pensarci io".</p>

Chi **NON** è un Consulente Paziente:

- Un manager dirigente che "indichi" cosa fare, senza specificare come, senza accompagnare nell'esecuzione.
- Un professionista focalizzato nell'innovazione nell'accezione unicamente tecnologica.
- Un consulente (solo) tecnico verticale su una materia che non ha visione globale della situazione.
- Una figura con mentalità e approccio di comando da grande impresa.

Competenze tecniche

- Business Modeling
- Business Planning
- Business Funding
- Finanza Agevolata
- Fonti finanziarie straordinarie
- Strumenti digitali
- Strategia Aziendale generale
- Processi Aziendali
- Organizzazione Aziendale

A questo set di competenze se ne aggiunge un'altra, fondamentale, che fa riferimento a un modello metodologico in licenza di Consulente Paziente e su cui i futuri membri della Community saranno formati in modo approfondito e puntuale:

Il modello delle 5 C

Il modello nasce dalla considerazione di dover abbandonare vecchi stili di consulenza incentrati solo ed esclusivamente sul prodotto/servizio e propone **un approccio che parta invece dal Cliente**. Un approccio metodologico basato su:

5 punti chiave che guidano la consulenza:

- **Customer Needs:** analisi profonda ed empatica dei bisogni manifesti e latenti del target di clientela a cui si rivolge l'impresa/Imprenditore.
- **Customer Value:** individuazione della tipologia di valore aggiunto più appropriata, sulla base dei bisogni già individuati.
- **Customer Convenience:** individuazione del reale concetto di convenienza per il Cliente a cui si rivolge l'Impresa.
- **Customer Communication:** individuazione della campagna comunicativa più adeguata, a forte impatto emotivo.
- **Customer Experience:** creazione dell'esperienza emotiva del prodotto/servizio a valore aggiunto, esito della consulenza.

Il Consulente Paziente

in pratica è una figura che sappia diventare il **punto di riferimento del cliente**, che sappia connettersi all'imprenditore attraverso uno **stesso linguaggio**: quello che ci mette **cuore e passione**.