EdusCon

per

CONFIDENTIAL CLIENT

Progetto PROACTIVITY

Abstract

Il documento è diviso in due parti: uno scenario descrittivo e uno applicativo.

Parte I: aspetti teorici e descrittivi

Proattività è un termine in continua evoluzione, approdato alla letteratura di Business. Diamo sintesi ai contributi più funzionali e in linea con l'identità del Cliente, per costruire una nostra definizione.
È necessario un equilibrio con l'approccio responsivo, e prestare attenzione ai rischi di iniziative scollegate dalla strategia condivisa.
La nostra Proattività si apre al valore aggiunto e ai benefici che determina, sia per l'Organizzazione sia per il Cliente. Evidenziamo il monitoraggio per chi guida un team di progetto e per chi è interfaccia con il Cliente.

Parte II: la teoria messa in pratica

Per il Cliente illustriamo una serie di casistiche ipotetiche ma verosimili, così da dare corpo a quanto espresso, dopo aver raccolto tutte le informazioni necessarie.

Indice

- **Parte I- alcune piccole basi**
  - Definizioni illustri
  - Gli elementi fondativi
    - La tecnologia è contenitore
    - Il team è motore
    - La partnership è win win
  - L'approccio è servito
    - Approccio Proattivo
    - Approccio Responsivo
  - Pericoli sempre in agguato
  - La nostra definizione
  - Una conquista, anzi due
  - L'equilibrio dei grandi

- **Parte II- un taglio su misura**
  - Fotografare il Cliente
  - ...
  - ...

Property EdusCon

Parte I- alcune piccole basi

Property EdusCon

Definizioni illustri

Deterioramento, ritardo di apprendimento o del ricordo di ciò che viene appreso, dovuto agli effetti delle condizioni precedenti all'apprendimento.

WHITELEY- BLANKFORT;1933

Conoscere rapidamente gli orientamenti di mercato al fine di poter intervenire in anticipo sullo sviluppo di nuove attività.

WIKIPEDIA



BINDL- PARKER; 2010

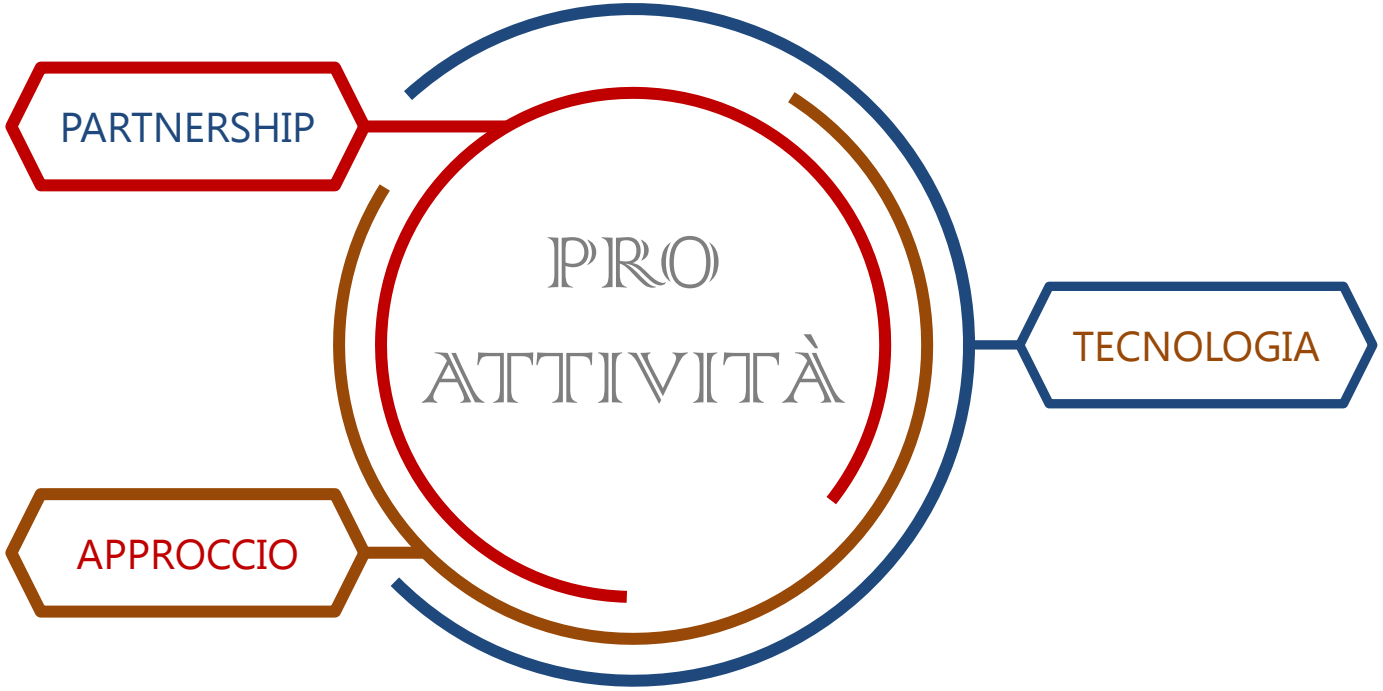
La conoscenza degli antecedenti situazionali che indirizzano verso scelte corrette, aumentando autostima e accrescimento di capacità decisionali.

KATHRYN MCEWEN; 2017

Anticipare le tendenze future degli stakeholder, i cambiamenti sociali, tecnologici, ambientali e politici del contesto esterno, con i relativi rischi e opportunità.

Property EdusCon

Gli elementi fondativi



La proattività è una combinazione fra utilizzo della **TECNOLOGIA**, un **APPROCCIO** open minded e la capacità di mantenere **RELAZIONI** costruttive con i partner. Come una serratura, tutti gli elementi devono essere in sinergia fluida fra loro.

La tecnologia è contenitore



La **TECNOLOGIA** è la precondizione per un sistema efficiente: permette la raccolta ed elaborazione in grandi volumi di dati di prima e terza parte. È indispensabile nell'utililizzo di sistemi di controllo automatizzati, per evitare che un dato venga trattato due volte o ignorato (duplicazioni/ omissioni).

OBIETTIVO: liberare l'intervento personale sulla deduzione di considerazioni.

Property EdusCon

Il team è motore



L'**APPROCCIO** è agito dal team dedicato a un compito. Mette in movimento saperi accrescitivi per elaborare un pensiero strategico che vada oltre le richieste di un progetto, fino alle evoluzioni non ancora espresse.

OBIETTIVO: ottenere benefici duraturi nel tempo, condivisibili con altre divisioni interne.

Property EdusCon

La partnership è win win

- Business intelligence
- Crescita interlocutori

ACCOUNT | PARTNERSHIP

- Percezione aumentata
- Centralità del Consulente



La **PARTNERSHIP** è rivolta al Committente, esce dalla logica di fornitore commodity, per aprire quella di interlocutore privilegiato. Immedesimarsi nelle logiche di Business, per contribuire alle logiche decisionali, pone la centralità sulla conoscenza accrescitiva.

OBIETTIVO: dare valore alla sintesi delle esperienze raccolte in contesti diversi.

Property EdusCon

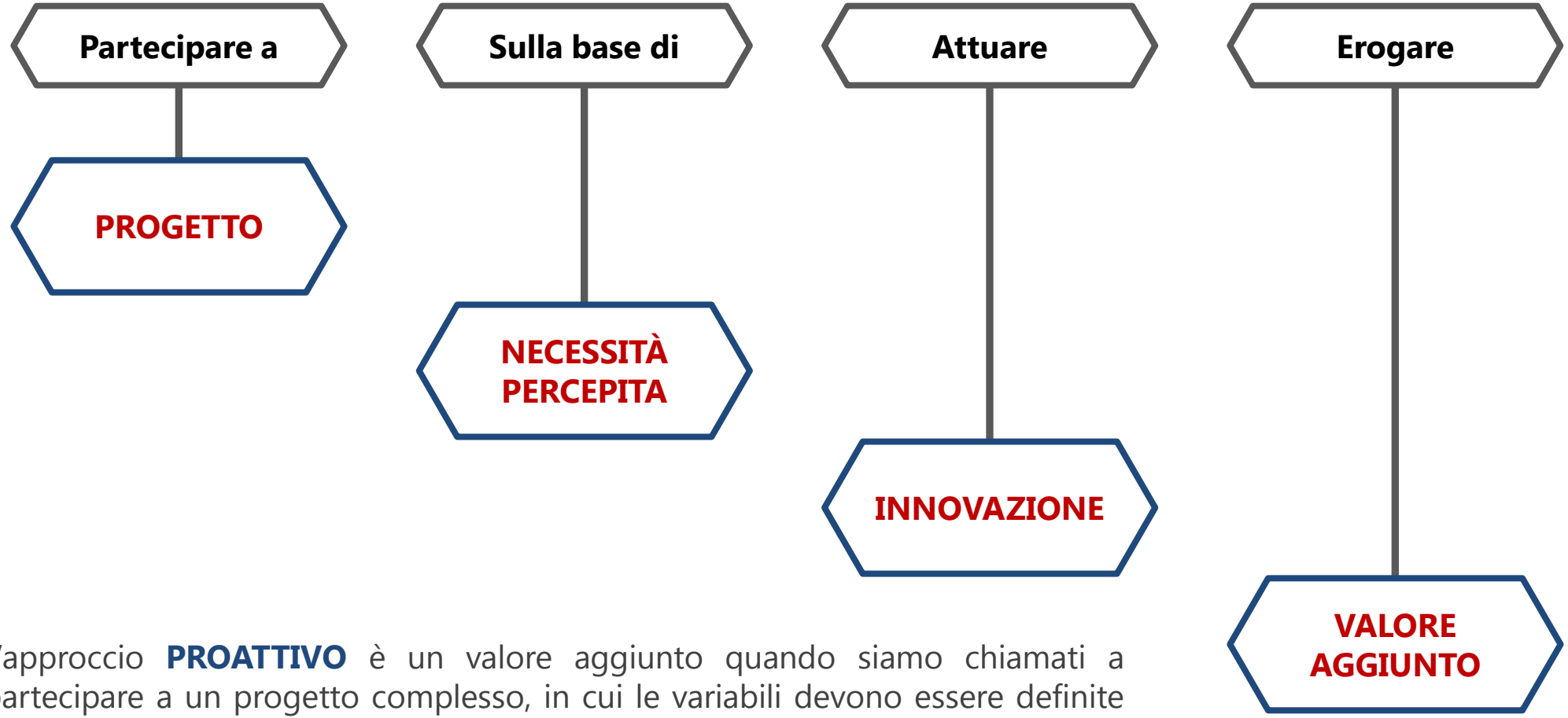
L'approccio è servito



Le **CIRCOSTANZE** in cui l'Organizzazione è posta dal Cliente determinano il **CONTESTO** in cui è preferibile attuare un approccio Proattivo o Responsivo.

Property EdusCon

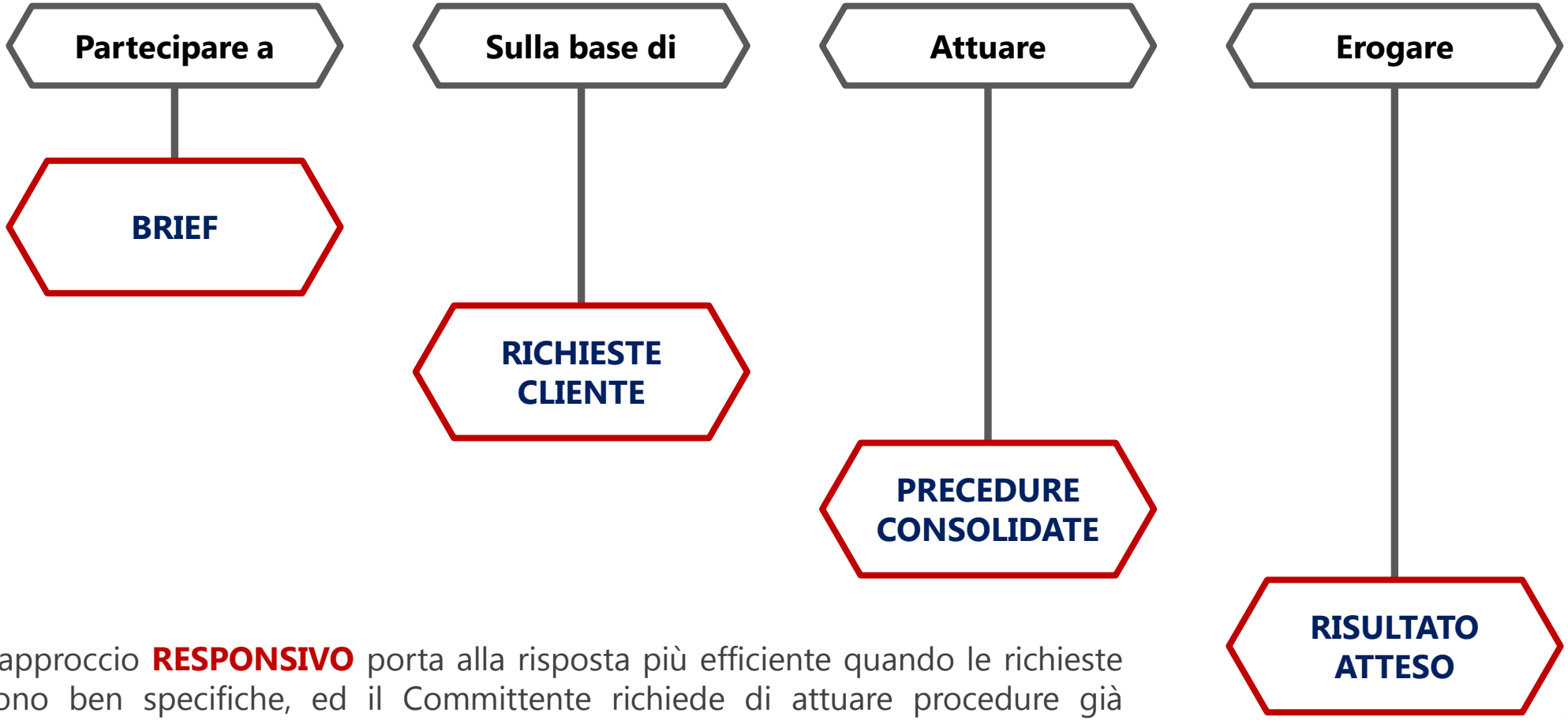
Approccio Proattivo



L'approccio **PROATTIVO** è un valore aggiunto quando siamo chiamati a partecipare a un progetto complesso, in cui le variabili devono essere definite strada facendo, o in una fase espansiva del Business.

Property EdusCon

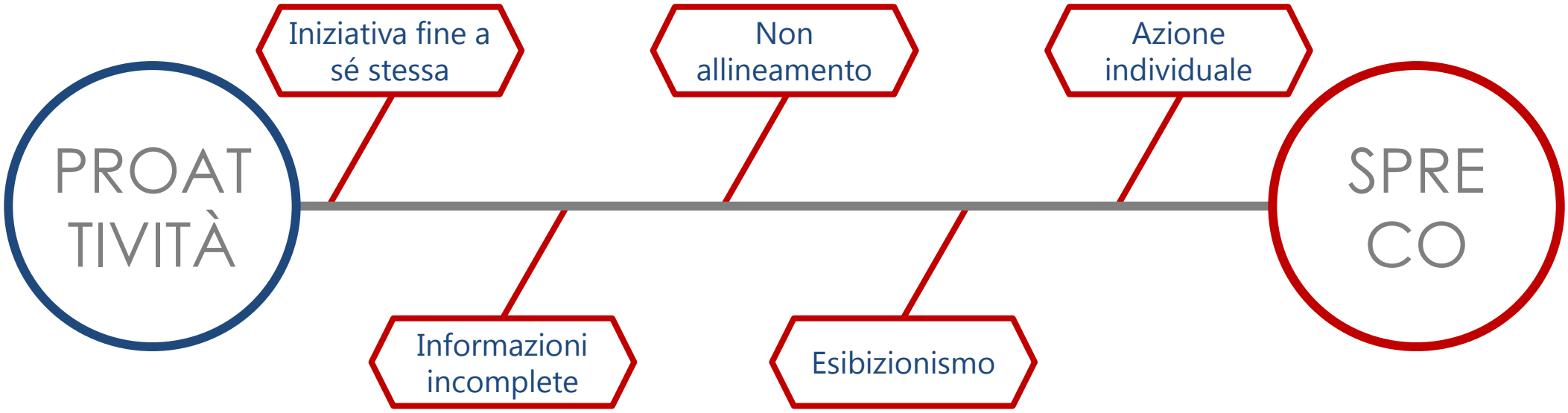
Approccio Responsivo



L'approccio **RESPONSIVO** porta alla risposta più efficiente quando le richieste sono ben specifiche, ed il Committente richiede di attuare procedure già consolidate.

Property EdusCon

Pericoli sempre in agguato

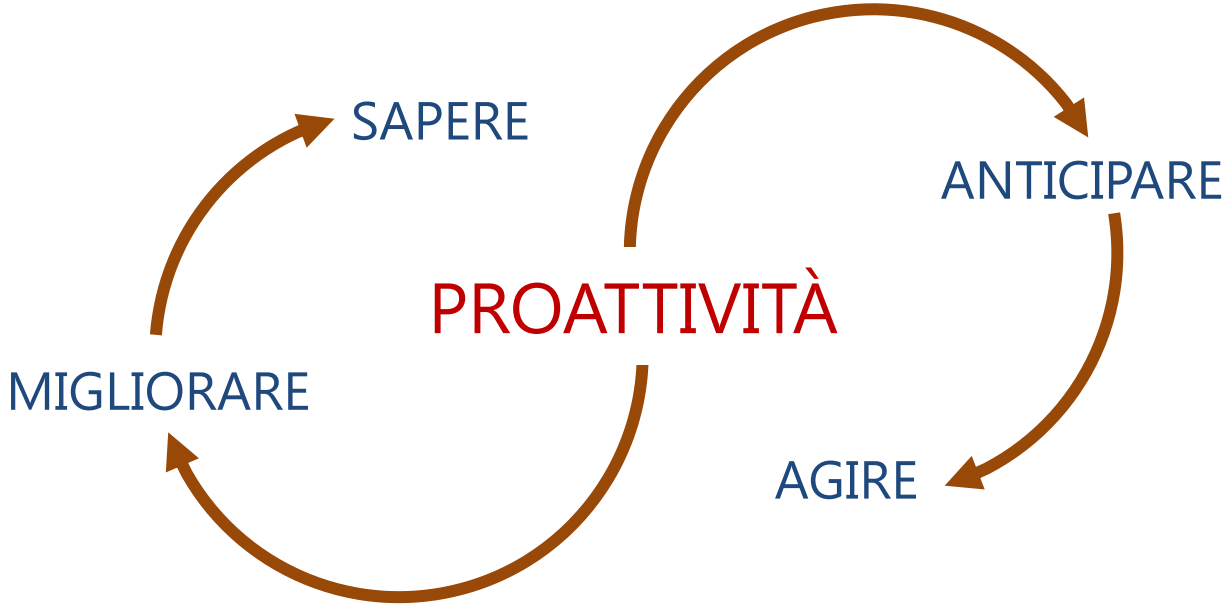


Non sono proattive e non generano valore aggiunto per il Cliente: iniziative scollegate da una strategia condivisa, disallineate dalle procedure, o una conoscenza incompleta del Business e del contesto.

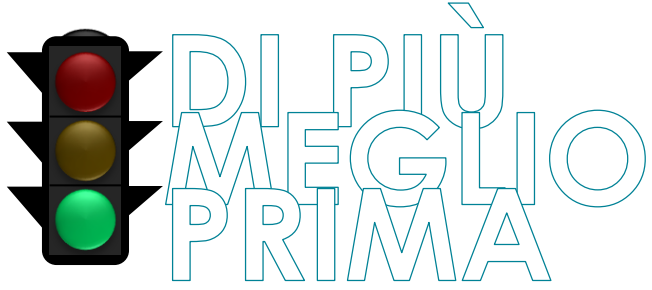


Property EdusCon

La nostra definizione



PROATTIVITÀ: in anticipo sulle attese del Cliente o sulle condizioni mainstream, migliorare gli effetti, le metodologie o le tempistiche, creare e ridistribuire il sapere.



Property EdusCon



Property EdusCon

PROATTIVITÀ

SUSCITARE IN ORGANIZZAZIONE

- Verifica opportunità
- Completezza dei dati
- Corretta elaborazione
- Allineamento fra elaborazione ed esposizione



TRASFERIRE AL CLIENTE

- Approfondimenti
- Integrazioni
- Spunti di riflessione
- Insight di scenario

Property EdusCon