

NEGOZIATORE ESPERTO CRISI D'IMPRESA

POTENZIALE E DINTORNI



POTENZIALE E DINTORNI

DALL'ANALISI SWOT
PER SCOPRIRE IL POTENZIALE



POTENZIALE E DINTORNI

POTENZIALE - POTENTIA (potenza)



POTENZIALE E DINTORNI

Spesso il potenziale è sconosciuto fino al momento in cui viene messo in atto.

Nel modulo di analisi SWOT

S - Strenghts - Punti di forza

W - Weaknesses - Debolezze

O - Opportunities - Opportunità

T - Threats - Minacce

S	W
O	T

Punti di Forza sono i primi indicatori del potenziale messo in atto

Debolezze sono gli indicatori di ciò che potremmo potenziare

Opportunità sono occasioni in cui esprimere il potenziale

Minacce sono pericoli che stimolano la messa in campo del potenziale

POTENZIALE E DINTORNI

Nei momenti di difficoltà, di crisi e di confusione, cerchiamo risposte, vogliamo trovare le risorse che ci possono aiutare, reagiamo e lottiamo per difenderci dalle minacce.

Proprio in questi momenti, quando dobbiamo affrontare una crisi, possiamo accorgerci del potenziale che ancora non abbiamo messo in campo.

Capita così che facciamo qualcosa che va oltre a quello che abitualmente siamo disposti a fare, oppure ci chiudiamo a riccio per difenderci dai pericoli e rischiamo di rimanerne prigionieri.

Scoprire questo potenziale sommerso diventa una risorsa di inestimabile valore non solo per sé stessi, ma anche per gli altri.

POTENZIALE E DINTORNI

Anche nell'impresa ci sono fasi di difficoltà, di crisi e di necessari cambiamenti che richiedono una visione più ampia per poter fare emergere “risorse” utili al loro superamento.

Spesso “il taglio delle spese” e “l'efficientamento” sono passi obbligati per fare emergere “nuove potenziali risorse”.

Altrettanto spesso ci sono altre risorse che l'impresa non sa ancora di avere a disposizione, che sono ancora nella parte profonda dell'iceberg.

Cosa fare per scoprire questo potenziale?

POTENZIALE E DINTORNI

Strategie per scoprire il potenziale di una situazione:

- 1 - Domande d'indagine nei diversi ambiti aziendali
- 2 - Domande di verifica sui punti forza e di debolezza interni
- 3 - Domande di verifica delle opportunità e minacce esterne
- 4 - Domande di verifica dei tentativi già fatti
- 5 - Domande di verifica sulle risorse disponibili
- 6 - Domande di verifica sulle necessità non coperte

POTENZIALE E DINTORNI

Esercitazione SWOT

Individuare i punti di forza e di debolezza, le opportunità e le minacce nei seguenti dati rilevati con le domande poste nell'azienda di autotrasporti.

- 1 - I clienti sono fidelizzati da più di 10 anni
- 2 - I clienti storici fanno meno consegne
- 3 - In amministrazione ci sono 2 persone in più rispetto al bisogno
- 4 - Metà dei mezzi di trasporto hanno bisogno di revisione
- 5 - Sul mercato offrono servizi di consegna rapida
- 6 - Nella zona molti acquisti vengono consegnati a domicilio
- 7 - Il magazzino è sovradimensionato rispetto alla quantità di consegne
- 8 - I due fratelli vanno molto d'accordo e vogliono continuare a collaborare

POTENZIALE E DINTORNI



Dietro ogni problema c'è un'opportunità

Galileo Galilei