

Vision Pro n. 16/2017

Dimmi come aggiorni il tuo *team* e ti dirò chi sei

di Andrea Cecchetto e Michele Tomasi - dottori commercialisti in Vicenza. Presidente e responsabile formazione Ungdcec di Vicenza¹

Aggiornare il proprio team – composto da personale dipendente e da collaboratori – è un fattore essenziale per la crescita di uno studio professionale.

Ciò nonostante, spesso non si programmano sufficientemente gli aspetti formativi della propria organizzazione attraverso una scelta meditata dei relatori e delle modalità con le quali portare avanti l’iniziativa.

Il presente lavoro intende soffermarsi su tale tematica evidenziando – senza la pretesa di una trattazione esaustiva dell’argomento – alcuni utili consigli per poi chiudere con un elenco degli errori più comuni (qui definiti “le trappole dell’aggiornamento”).

Perché aggiornare il *team*

L’aggiornamento del proprio *team* rappresenta un fondamentale “*driver del valore*” per lo Studio professionale. A tale conclusione si può giungere facilmente se pensiamo a come il servizio che lo studio fornisce alla propria clientela sia la consulenza, ossia la capacità di risolvere i problemi in modo competente e tempestivo.

La preparazione del proprio personale, dipendente e non, diventa dunque di importanza cruciale e pertanto va gestita attraverso una programmazione periodica finalizzata a un costante aggiornamento a livello procedurale e normativo e alla creazione della cosiddetta “*linea dello studio*” sulle varie tematiche². Come sempre, tuttavia, a fronte di buoni propositi, può nascere la tentazione di prendere la via più semplice e immediata, ma “miope” in un’ottica di medio-lungo termine: perché non lasciare l’aggiornamento al singolo, per esempio fornendogli circolari già pronte all’uso e credenziali per l’accesso alle banche dati e agli *e-learning*? Vediamo di seguito le motivazioni che, a nostro avviso, portano a scartare l’affidamento dell’aggiornamento e della formazione a livello individuale:

– pericolo di interpretazioni personali della normativa, che spesso possono rivelarsi non corrette;

¹ Articolo scritto per L’Ungdcec in vista del convegno di ottobre 2017 “*Praticanti, neoabilitati e professionisti già avviati: dipendenti d’opera, associati o imprenditori? Cosa è preferibile per loro? Cosa è preferibile per lo studio?*”. L’articolo è frutto di un lavoro congiunto dei due autori. Nondimeno, il secondo paragrafo è stato scritto dal dott. Tomasi, mentre il terzo dal dott. Cecchetto.

² Pensiamo, a titolo esemplificativo, all’importanza di stabilire all’interno dello studio un unico orientamento per individuare le casistiche da superammortamento o i parametri sulla base dei quali applicare concretamente la normativa sul *reverse charge* in edilizia.

VISION PRO

Strumenti e tecniche di sviluppo per i professionisti e gli studi professionali

Intervista

Innovare negli studi notarili. Intervista con il notaio dott. Paolo Broccoli 3

Strategia

Professionista "X.0" ... a ciascuno il suo! – I modelli di *business*
di Claudio Rorato 7

Sviluppo personale del professionista

Il linguaggio segreto del professionista: la prossemica e l'aspetto esteriore – Parte III
di Marta Giuliani e Alessandra Recine 15

Introduzione alle tecniche di mediazione per professionisti
di Matteo Bodei 26

Risorse umane

Dimmi come aggiorni il tuo *team* e ti dirò chi sei
di Andrea Cecchetto e Michele Tomasi 35

Controllo di gestione

Il sistema di *reporting* dello studio professionale
di Barbara Borgato 41

Organizzazione di studio

Lo *standard* internazionale *lexcel* – V parte (la cura del cliente)
di Anna Lisa Copetto 53

Marketing

Professione lavoro: quando la professione del consulente del lavoro entra in radio
di Laura Ferrari 60