

## Navigare a vista o tracciare la rotta?

### Strategia e piano d'azione, attrezzi utili per l'azienda

#### **Tutto cambia. Anche il mondo dell'azienda.**

Per stare al passo coi tempi, oggi l'azienda deve sapersi adattare alle richieste che provengono sia dall'ambiente interno che da quello esterno.

L'azienda, per crescere ed essere competitiva, deve **orientarsi sulla qualità**. E si fa strada una nuova filosofia gestionale, il comakership, che nasce dal bisogno di gestire con cura e attenzione sia i rapporti con i clienti sia quelli coi fornitori, e di saperli integrare in un processo globale.

Questo vuol dire selezionare i fornitori per garantirsi un approvvigionamento di materie prime di qualità per ottenere, alla fine del processo produttivo, prodotti finiti anch'essi di qualità che permettono alla stessa azienda, e a tutto il sistema integrato, di crescere e raggiungere obiettivi sempre più importanti.

Ma ogni obiettivo per diventare un risultato, ha bisogno di **strategia e pianificazione**.

Chi vuole scalare una montagna pensa prima a stabilire il percorso, organizzarlo in tappe e decide quali sono gli attrezzi utili (corde, scarponi, piccozze, ramponi) per poter raggiungere la cima.

Quasi nulla è lasciato al caso, bensì frutto di un progetto e di una strategia ben definita. Così come lo scalatore, anche l'azienda per raggiungere la sua vetta (risultati attesi) deve predisporre una strategia, cioè deve studiare tutti i fenomeni che potrebbero influire nell'attività aziendale e, su questi, pianificare il modo di realizzare gli obiettivi fissati. Questo processo si sviluppa in 3 fasi fondamentali:

1. **pianificazione**: è la fase di stesura del piano industriale, con cui il manager fissa gli obiettivi da raggiungere, il modo per raggiungerli, le fonti utilizzabili dall'impresa e le sinergie interne ed esterne da creare e sfruttare
2. **realizzazione**: è la fase operativa del piano
3. **controllo**: alla fine è necessario ripercorrere al contrario la strada fatta per rilevare eventuali errori, verificare se tutto è andato secondo il piano, trarre indicazioni utili per il futuro

Ci sono degli elementi distintivi in un buon piano d'azione; infatti, esso deve essere:

- **strategico**: deve contenere la strategia studiata dall'azienda
- **quantitativo**: deve esprimere in termini monetari gli elementi strategici per consentire un più efficace e rapido controllo
- **flessibile**: deve poter essere modificato rapidamente per adattarlo all'evoluzione dell'ambiente, sia interno che esterno
- **globale**: deve considerare l'azienda come un unico organismo

Il nostro lavoro in Agape è quello di aiutare le persone a raggiungere risultati che sono importanti per loro. Per questo utilizziamo la consulenza e la formazione.

I nostri consulenti possono aiutare manager e imprenditori a migliorare la gestione della propria azienda. Ad esempio, il consulente può analizzare l'organizzazione, redigere organigrammi, pianificare il percorso di sviluppo aziendale, trovare soluzioni per semplificare i processi di lavoro, misurare l'efficacia e l'efficienza gestionale, individuare nuove opportunità nei mercati.

Fissare un primo incontro gratuito con un nostro consulente è la maniera più semplice per verificare in che modo e su quali temi si può ricevere aiuto nella guida della propria azienda.