

RASSEGNA RIVISTE

Processo di consulenza e diagnosi: la sintesi dei dati raccolti

di **Matteo Belluzzi**

Articolo tratto da "Vision Pro n. 20/2018"

Con questo contributo continuiamo l'analisi del processo di consulenza, e *in particolare affrontiamo un aspetto operativo relativo alla fase di diagnosi, secondo step del processo consulenziale.*

La diagnosi è già, di per se, una fase prettamente operativa.

Partendo, infatti, dall'analisi degli obiettivi del cliente, passando per un esame dei problemi attuali dello stesso, attraverso la raccolta, classificazione e analisi di una serie significativa di dati si giunge a verificare le relazioni tra problema e obiettivi, accertando le capacità proprie dell'organizzazione-cliente di risolvere efficacemente il problema.

Andiamo ora ad approfondire le modalità da seguire e le tecniche utilizzabili per classificare i dati raccolti, analizzare gli stessi e produrre un'efficace sintesi dell'analisi effettuata, utile per la condivisione dei dati con il cliente. [Continua a leggere...](#)

[VISUALIZZA LA COPIA OMAGGIO DELLA RIVISTA >>](#)

[Segue il SOMMARIO di "Vision Pro n. 20/2018?"](#)

Intervista

"Intervista con il Dott. Corrado Baldini, Presidente dell'Odcec e della Fondazione Dcec di Reggio Emilia, presidente del Comitato Organizzatore dell'evento il commercialista di domani"

Strategia

"Professionista? Sì, grazie. Ma anche imprenditore, manager e coach" *di Claudio Rorato*

Sviluppo personale del professionista

"La comunicazione non verbale e il metalinguaggio: alcuni spunti di riflessione per i professionisti" *di Andrea Cecchetto*

"Processo di consulenza e diagnosi: la sintesi dei dati raccolti" *di Matteo Belluzzi*

Organizzazione di studio

"Lo studio professionale come spazio di accoglienza del cliente: la forza del setting e il ruolo dei colori" *di Marta Giuliani e Alessandra Recine*

"Il metodo Scrum e la sua applicabilità all'organizzazione dello studio professionale" *di Martina Bertetti*

Marketing

"La gestione del cliente da parte del giovane professionista" *di Gerardo Rizzo*

Tecnologia e informatica

"Fattura elettronica: che fare?" *di Robert Braga*

Diritto e professioni

"La compliance privacy quale leva di miglioramento dello studio professionale" *di Matteo Bodei e Massimo Pezzini*

Recensione

"Partire dal perché, Come tutti i grandi leader sanno ispirare collaboratori e clienti" *di Simon Sinek*



 **VISION PRO** 

Trimestrale dedicato agli strumenti e alle tecniche di sviluppo per i professionisti e gli studi professionali

IN OFFERTA PER TE € 58,50 + IVA anziché € 90 + IVA

ABBONATI ORA

Offerta non cumulabile con sconto Privilege ed altre iniziative in corso, valida solo per nuove attivazioni. Rinnovo automatico a prezzo di listino.