

CONTROLLO

Hard e soft skills per l'adozione di tecniche di controllo di gestionedi **Giulio Bassi**

OneDay Master

Controllo di Gestione: approfondimento dei modelli, tecniche e strumenti da

Scopri di più

Il **controllo di gestione** è uno strumento cruciale per **monitorare** e migliorare le **performance aziendali**. L'uso costante di tecniche manageriali di controllo di gestione permette di pianificare, controllare e ottimizzare **l'uso delle risorse aziendali**, assicurando all'imprenditore la possibilità di **raggiungere i suoi obiettivi**. Al giorno d'oggi con scenari economici, politici e sociali che cambiano alla velocità della luce, il controllo di gestione non è solo una necessità normativa per le PMI, ma anche, per i professionisti, **un'opportunità di distinguersi** e offrire valore aggiunto ai clienti.

Negli ultimi decenni, le tecniche di controllo di gestione hanno subito un'evoluzione significativa, influenzata dai **progressi tecnologici** e dai cambiamenti nei modelli di business. In passato, il controllo di gestione si basava su **metodi tradizionali** come la contabilità analitica e il budgeting statico, ma oggi, con l'avvento della tecnologia, questi metodi sono stati affiancati da **strumenti più avanzati** come la Business Intelligence (BI) e l'analisi predittiva, che permettono di raccogliere, analizzare e visualizzare i **dati aziendali in modo più efficiente**.

Per i professionisti che intendano offrire ai propri clienti un **servizio di controllo di gestione** è essenziale rimanere aggiornati per mantenere un **alto livello di competenza** e per offrire servizi di qualità. Partecipare a corsi di formazione, seminari e conferenze del settore è fondamentale per **acquisire nuove conoscenze** e aggiornarsi sulle ultime tendenze. Inoltre, l'aggiornamento continuo consente di **acquisire nuove certificazioni professionali**, che rappresentano un valore aggiunto sia per i professionisti che per i loro clienti. I professionisti aggiornati possono fornire **raccomandazioni più precise e informate**, migliorando la capacità decisionale dei clienti e facendoli crescere. In questo modo si potrà **aumentare il legame tra cliente e professionista**, potrà aumentare la **fiducia e la soddisfazione della clientela** e, nel contempo, potranno aggiungersi **nuovi clienti** permettendo ai professionisti di svincolarsi da quei servizi oramai a basso valore aggiunto che, sempre più, vengono automatizzati dalla tecnologia.

Il controllo di gestione, oltre ad essere oramai un obbligo per tutte le società (anche quelle

piccole tradizionalmente assistite dalla gran parte dei Dottori Commercialisti italiani), è, per le PMI **un'opportunità per migliorare le performance e la competitività**. Le normative richiedono l'adozione di sistemi di controllo interni per garantire la **trasparenza e l'efficienza nella gestione** delle risorse e la continuità aziendale. Questo obbligo si traduce in una **maggiore esigenza di professionisti** esperti che possano supportare le **PMI nell'adozione di questi sistemi**.

Per poter adottare presso i propri clienti di **sistemi manageriali moderni**, tuttavia, non basta conoscere le tecniche ma bisogna oramai possedere anche **competenze informatiche**, in particolare su strumenti di Business intelligence, e le **cosiddette "soft skills"**.

Per convincere dell'utilità di adozione di strumenti di controllo gli imprenditori ed i titolari delle PMI, occorre **sfruttare la capacità di comunicare efficacemente**, di lavorare in team e di risolvere problemi in modo creativo. Per tale ragione **le tecniche devono essere conosciute** ma, conoscendo i concetti fondamentali e l'evoluzione del controllo di gestione, il Dottore Commercialista potrà adottare ed **adattare le tecniche al singolo cliente** nel modo più opportuno affinché la tecnica venga accettata ed entri nella cultura dell'impresa.

Empatia, pensiero critico, flessibilità e leadership **aiutano i professionisti a comprendere le esigenze dei clienti**, analizzare i problemi in modo approfondito, adattarsi ai cambiamenti e guidare il team verso gli obiettivi aziendali.

Comprendere la personalità, i bisogni e le aspettative del cliente è fondamentale per offrire un **servizio di controllo di gestione efficace e personalizzato**. Tecniche come l'ascolto attivo, le domande mirate e l'osservazione diretta del contesto aziendale **sono strumenti utili per comprendere meglio il cliente**.

Una volta comprese le esigenze del cliente e consapevoli dell'obiettivo del controllo di gestione, è importante **adattare i servizi offerti** in modo da rispondere alle sue specifiche necessità. Questo può includere la **personalizzazione delle analisi**, la proposta di soluzioni su misura e la **formazione del personale aziendale** per garantire una corretta implementazione dei sistemi di controllo di gestione.

La costruzione di una relazione di fiducia con il cliente è **essenziale per il successo del controllo di gestione**. La fiducia si basa sulla **trasparenza, sull'integrità e sulla capacità di mantenere le promesse**. Essere onesti e trasparenti nelle comunicazioni, utilizzare terminologia semplice ed accessibile a tutti i livelli di preparazione, rispettare i tempi e gli impegni e dimostrare competenza e professionalità sono tutti **elementi che contribuiscono a creare e mantenere la fiducia** del cliente.

Una delle principali sfide nell'implementazione stabile dei sistemi di controllo di gestione è la **resistenza al cambiamento**. Per superare queste resistenze, è importante comunicare chiaramente i benefici del nuovo sistema, coinvolgere i dipendenti nel processo di cambiamento e fornire **supporto continuo durante l'implementazione**, al fine di garantire il

necessario monitoraggio e un miglioramento costante. Verificare regolarmente le performance del sistema, raccogliere feedback dai dipendenti e apportare le necessarie modifiche e miglioramenti sono tutti **elementi essenziali per garantire il successo a lungo termine** e per scongiurare che, in assenza del Professionista, le tecniche adottate vengano **chiuse in un cassetto** e vengano escluse dalle abitudini e da quella che normalmente viene definita la “cultura aziendale”.

Il controllo di gestione è uno strumento potente che può fare la **differenza nel successo delle PMI** e nella carriera dei professionisti del settore. Mantenere un alto livello di competenza, comprendere le esigenze dei clienti e garantire un'implementazione efficace e sostenibile dei sistemi di controllo di gestione sono tutti **elementi essenziali per raggiungere questi obiettivi**. L'uso di check list standard, tecniche sofisticate, linguaggio tecnico poco comprensibile fa sorgere spesso un muro a volte invalicabile tra cliente e professionista togliendo qualsiasi **utilità anche alla migliore delle tecniche**.