

Analisi delle competenze imprenditoriali

1. COMPETENZE DI VISION (soft skills)

1 basso	2 medio basso	3 medio	4 medio alto	5 alto
---------	---------------	---------	--------------	--------

Una prerogativa fondamentale di chi crea un'impresa (cioè qualcosa che non c'è, ma che presto ci sarà) è "avere visione", cioè una cognizione originale del contesto, una comprensione a 360°, un pensiero-guida. Il lavoro imprenditoriale è notoriamente ispirato dal "pensare" in grande, in avanti, intorno... Le competenze di vision tipiche di un neo-imprenditore sono soprattutto due:

Senso delle opportunità

capacità di riconoscere opportunità per la propria impresa attraverso una comprensione originale dell'ambiente esterno e una ri-combinazione delle risorse e vincoli esistenti.

Pensiero strategico

capacità di prefigurare lo stato futuro del proprio business e della propria impresa e di sviluppare un visione imprenditoriale proiettata in avanti.

2. COMPETENZE DI RELAZIONE (soft skills)

1 basso	2 medio basso	3 medio	4 medio alto	5 alto
---------	---------------	---------	--------------	--------

Avviare un'impresa vuol dire costruire e gestire relazioni interpersonali di ogni tipo e con molte figure chiave: finanziatori e soci, collaboratori e fornitori, clienti e partner, associazioni di categoria e istituzioni. Per fare ciò è indispensabile una notevole leadership, intesa come capacità di guida, orientamento, influenza. In ambito imprenditoriale le due competenze relazionali più importanti sono:

Leadership come influenza

capacità di suscitare e ottenere consenso e sostegno grazie alla facilità di sviluppare relazioni interpersonali e creare sintonia con le figure chiave per una neo-impresa.

Leadership come servizio

capacità di supportare le risorse interne dell'impresa per suscitare in loro impegno verso obiettivi sfidanti di lavoro e senso autentico di appartenenza all'azienda.

Analisi delle competenze imprenditoriali

3. COMPETENZE DI REALIZZAZIONE (soft skills)

1 basso	2 medio basso	3 medio	4 medio alto	5 alto
---------	---------------	---------	--------------	--------

“Far accadere le cose” comporta un’impressionante quantità di tempo ed energia dedicata alla gestione d’impresa (la cosiddetta execution): pianificare o improvvisare, fare direttamente o delegare, risolvere problemi o prendere decisioni, strutturare il lavoro o organizzarlo in modo informale. Le capacità realizzative principali nella creazione di impresa sono almeno due:

Presa di decisione

capacità di rispondere e reagire alla sollecitazioni e pressioni provenienti dall’interno e dall’esterno dell’impresa, individuando soluzioni praticabili e passando velocemente all’azione.

Coordinamento

capacità di organizzare risorse di varia natura (tempi, tecnologie, persone e competenze, processi di lavoro, progetti) verso il risultato atteso

Analisi delle competenze imprenditoriali

1. COMPETENZE COMMERCIALI (hard skills)

1 basso	2 medio basso	3 medio	4 medio alto	5 alto
---------	---------------	---------	--------------	--------

Saper gestire il processo commerciale della propria impresa è fondamentale per un neo-imprenditore, che innanzitutto «vende» la propria impresa alle banche e agli investitori per ottenere capitali e che quindi propone i prodotti e servizi ai potenziali clienti. Le due competenze prioritarie sono in questo caso:

Vendite

capacità di impostare un piano commerciale, di costruire le offerte commerciali, di trovare clienti e di trattare con loro, di analizzare i dati di vendita.

Marketing

Capacità di interagire con il proprio mercato di riferimento, in base alle 4 classiche leve del marketing mix: quantificazione del prezzo (Price), scelta del prodotto (Product), selezione dei canali distributivi (Place), comunicazione (Promotion).

2. COMPETENZE DI AMMINISTRAZIONE (hard skills)

1 basso	2 medio basso	3 medio	4 medio alto	5 alto
---------	---------------	---------	--------------	--------

Ogni neo-impresa vive di numeri e di dati contabili. Un imprenditore non è un esperto di amministrazione, finanza e controllo, ma è in grado di governare dal punto di vista economico-finanziario il suo business. Le competenze più importanti in questo ambito sono:

Gestione finanziaria

Capacità di costruire un piano finanziario, di definire il fabbisogno di capitali, di accedere ai servizi bancari.

Bilancio

Comprensione delle modalità contabili di rilevazione delle attività e passività di un'impresa, della sua consistenza patrimoniale, dei relativi utili e perdite, al termine di ogni esercizio.

3. COMPETENZE DI PRODOTTO/SERVIZIO (hard skills)

1 basso	2 medio basso	3 medio	4 medio alto	5 alto
---------	---------------	---------	--------------	--------

Ogni impresa vive grazie al know-how di prodotto o servizio che la caratterizza. L'imprenditore, senza esserne uno specialista, deve avere una competenza di massima sulle principali caratteristiche del prodotto o servizio che offre sul mercato. Le competenze più importanti in questo ambito sono:

Caratteristiche del prodotto/servizio

Conoscenza delle sue caratteristiche tecniche o tecnologiche, delle problematiche di qualità, delle materie prime o input utilizzati, delle sue funzionalità.

Processo di produzione

Comprensione di «come si fa», cioè delle problematiche organizzative, tecnologiche umane legate alla produzione industriale del proprio prodotto o alla realizzazione e consegna del servizio offerto dalla propria impresa.
