

COSA AVRESTI VOLUTO SAPERE PRIMA, PER IMPOSTARE LA TUA LIBERA PROFESSIONE CON PIÙ **STRATEGIA**

?



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



...

CHE TUTTO E' COMUNICAZIONE

Oltre il linguaggio tecnico-giuridico preciso, oltre l'italiano ricercato, oltre l'outfit da lavoro, oltre il brand dello studio e l'area di practice...

Svolgere con consapevolezza la libera professione significa **cogliere (e dare) informazioni scegliendo il canale giusto** (mail, text, call, videocall, incontro di persona), il **momento giusto** (es. le mail di notte hanno tutto un altro effetto rispetto a quelle di mattina, di giorno, di sera...), l'**interlocutore giusto** (in studio e fuori), **per veicolare competenza e ottenere fiducia**



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



...

CHE IL NOSTRO VALORE È IL NOSTRO NETWORK

Costruire **relazioni**

- con **colleghi** (professionisti e staff ed ex compagni di studio)
- con **operatori di settore** (in tribunale (e simili), nelle associazioni di categoria, nelle scuole di formazione...)
- con **clienti e referenti di clienti**
- con **mentori, modelli ed esperti di settore**
- con **colleghi di altre practice, di altri studi ed ex colleghi**

e averne cura nel tempo è essenziale tanto quanto studiare e mantenersi aggiornati.

Il **dialogo** e il **confronto** insegnano, facilitano la gestione di tante situazioni ed evitano la fatica di sperimentare e scoprire tutto in prima di persona.

Perché non serve sempre reinventare la ruota, serve dosare le proprie risorse e orientare gli sforzi in vista dell'obiettivo



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



...

CHE NON SERVE UN'INVESTITURA ESTERNA PER **INIZIARE** A COMPORTRASI DA LIBERO PROFESSIONISTA

L'autonomia di organizzazione delle proprie risorse tipica della libera professione va di pari passo con la **consapevolezza**, che si acquisisce

- identificando e verificando le **aspettative** dello studio nei nostri confronti per poterle soddisfare
- comprendendo le dinamiche dell'organizzazione (e il nostro ruolo in esse) anche attraverso il **confronto** e il **feedback**
- prestando attenzione a dimostrare la differenza che fa averci in squadra (dal dare attuazione ai valori di studio, al dimostrare **efficienza ed efficacia** usando le ore nel gestionale, al comprendere priorità, al dotarsi di **competenze e abilità...**)
- avanzando proposte e facilitandone la realizzazione
- curando la nostra crescita personale e professionale senza aspettarci di delegarla allo studio



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



...

CHE CREDIBILITÀ, REPUTAZIONE E AUTOSTIMA NON SI EREDITANO, SI COSTRUISCONO

E' impensabile svolgere la libera professione senza essere convinti di **fare la differenza** per colleghi e clienti.

Lasciare a terzi il riconoscimento della nostra unicità come professionisti e delle nostre capacità rischia di rimandare a un tempo incerto e indefinito l'assunzione di decisioni di organizzazione della nostra carriera coerenti con il vero valore che fa sceglierci e averci in squadra.

Le organizzazioni hanno dinamiche loro, e comprenderne gli effetti sulle nostre possibilità di crescita interna è **responsabilità solo nostra**. Responsabilità che implica anche il maturare **consapevolezza** di punti di forza e punti su cui lavorare



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



...

CHE NON SERVE UN TITOLO PER OTTENERE FIDUCIA ED ESERCITARE LA NOSTRA LEADERSHIP

La libera professione implica la capacità di convincere

- **il cliente** ad affidarci la gestione di una questione complessa che non può risolvere senza un consulente
- **i colleghi** a collaborare con noi con impegno e dedizione
- **la controparte** a riconoscere gli interessi del nostro cliente e la nostra autorevolezza
- **il giudice** (e simili) a preferire la nostra interpretazione

Limitarsi a prepararsi per essere il più competente al tavolo non fa di noi un libero professionista



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



...

CHE SAPER PARLARE IL LINGUAGGIO DEL CLIENTE È ESSENZIALE

Affiancare il cliente nella costruzione di soluzioni complesse ai problemi che non può affrontare in autonomia implica un **lavoro costante sulla fiducia**, e richiede

- saper far emergere, comprendere e verificare le aspettative del cliente
- saper lavorare per obiettivi
- saper dimostrare al cliente l'efficienza della nostra organizzazione
- saper spiegare il valore del nostro contributo
- saper tratteggiare scenari, rischi e soluzioni
- saper illustrare in essi il ruolo che possiamo giocare

La diffidenza costa anche a noi, perché il cliente che non si fida non ci consente di lavorare al meglio, non è mai soddisfatto e non è detto che torni.

Continuare ad agire pensando che "Il cliente è il tuo peggior nemico" limita molto le possibilità di successo della partnership che instauriamo



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



...

CHE **ABBIAMO GIÀ UN CLIENTE**: LO STUDIO CON CUI COLLABORIAMO

Concentrarsi solo sulla qualità del nostro operato e trascurare

- la nostra reputazione interna
- di prestarci alla collaborazione
- di curare accessibilità e visibilità
- di dedicare attenzione al benessere in team nelle mansioni e nelle relazioni
- di osservare le priorità dello studio (l'inserimento nel gestionale delle prestazioni per citarne una particolarmente osteggiata e in realtà essenziale al successo)
- le regole interne

pensando di poter fare eccezione, e di mostrare così il nostro valore, non è strategico.

Non si tratta di rendersi indispensabili: si tratta di diventare team player preziosi e affidabili perché capaci di fare la differenza e di sostenere l'innovazione in quanto partecipi dei processi interni e del miglioramento della collaborazione e della cultura di studio



Anna Elena Brolis

@annaelenabrolis



Per essere sè stessi bisogna essere qualcuno.

Stanislaw Jerzy Lec

... CI AVEVI GIÀ FATTO CASO?

#THEUNSAID



Anna Elena Brolis
@annaelenabrolis

