

ESERCIZI

Fattore chiave 6 Il pannello di controllo del leader

Esercizio 1 Ecco un elenco di domande che ti aiuteranno a definire la tua visione. Immagina che la tua visione sia già realtà, gli anni sono passati e quello che avevi immaginato si è avverato. Tenendo presente questo, cerca di rispondere a qualcuna delle seguenti domande (la tabella è stata divisa in due parti, in modo da garantirti spazio sufficiente per rispondere).

DOMANDE ISPIRATRICI	TRA 3 ANNI	TRA 5 ANNI	TRA 10 ANNI
Per cosa vuoi che venga ricordato il tuo studio?			
Cosa dirà la gente del tuo studio?			
Quali servizi o prodotti offrirai per distinguerti dalla concorrenza?			
Che tipo di clienti avrai?			
Quali valori offrirà lo studio ai suoi clienti?			

FATTORE CHIAVE 6 IL PANNELLO DI CONTROLLO DEL LEADER

DOMANDE ISPIRATRICI	TRA 3 ANNI	TRA 5 ANNI	TRA 10 ANNI
Perché pensi che i tuoi clienti ti rimarranno fedeli e non si rivolgeranno alla concorrenza? Perché pensi che ti raccomanderanno?			
Sarà un poliambulatorio? Avrai aperto altre sedi?			
Che tipo di strumentazione sarà disponibile nello studio?			
Quali protocolli e processi avrai implementato?			
Che profilo professionale avranno i tuoi colleghi? Avrai dei nuovi soci?			
Se potessi esprimere la tua visione con un'immagine, cosa ti verrebbe in mente?			

Esercizio 2 Le domande seguenti ti aiuteranno a definire quella che è la tua missione. Come riferimento usa le risposte di Ron. Le trovi a pagina 101.

DOMANDA	RISPOSTA
Che cosa offre il tuo studio? A chi?	
Quali sono i motivi principali alla base dell'esistenza del tuo studio?	
Quali sono le caratteristiche che rendono il tuo studio migliore degli altri?	
Considerando le tue doti, i tuoi punti di forza e le tue risorse, come aiuti le persone? Prova a completare questa frase: <i>"Il mio studio crea un mondo in cui le persone sono/hanno/possono/si sentono..."</i> .	

Esercizio 3 Prova a riassumere le risposte alle domande sopra in una breve frase, a cui farai riferimento nel momento in cui si presenteranno delle difficoltà. Prova a compilare la seguente tabella per scrivere la frase rappresentativa della tua missione.

LA MISSIONE DEL MIO STUDIO	
Le doti a cui vorrei ricorrere:	
Useremo/manifesteremo queste doti agendo come segue:	
Il contributo che vorremmo dare al mondo con il nostro lavoro è...	
Ciò che ci appassiona nel nostro lavoro è...	

33

Esercizio 4 Valori messi in pratica nel tuo studio (cita un esempio)

VALORE	ESEMPI PRATICI
Compassione	- Accarezziamo delicatamente i nostri pazienti. - I pazienti ricoverati sono puliti, asciutti e al caldo.

Esercizio 5 Scopri quali sono i vantaggi competitivi del tuo studio.

IL MIO/NOSTRO PRINCIPALE VANTAGGIO COMPETITIVO È...

Quali sono gli elementi che lo dimostrano? (Per esempio rispetto alla concorrenza)

Elementi legati alla concorrenza/all'andamento del mercato che possono compromettere il mio vantaggio.

Come faccio/facciamo a rimediare a eventuali punti deboli per mantenere il mio/nostro vantaggio?

Cosa posso/possiamo fare per consolidare ulteriormente questo vantaggio?

Cosa dobbiamo fare nei prossimi 2-3 anni per mantenere il nostro vantaggio?

34

Esercizio 6 Definisci gli obiettivi chiave di performance del tuo studio.

I CINQUE OBIETTIVI CHIAVE DI PERFORMANCE DEL MIO STUDIO SONO...

1.

2.

3.

4.

5.

FATTORE CHIAVE 6 IL PANNELLO DI CONTROLLO DEL LEADER

Esercizio 7 Iniziative che ritieni particolarmente utili a raggiungere i cinque obiettivi chiave di performance. Come riferimento usa le risposte di Ron. Le trovi a pagina 111.

DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA	DATA INIZIALE/DATA FINALE	INDICATORE DEL SUCCESSO	IN CHE MODO QUESTA INIZIATIVA RAFFORZA LA TUA VISIONE E GLI OBIETTIVI PRINCIPALI

Quali sono le iniziative che annullerai, rimanderai o delegherai in modo da poterti concentrare sui progetti chiave di cui sopra?

Esercizio 8 Scrivi i cinque metodi più importanti per identificare, attirare, trattenerne e formare i leader all'interno del tuo studio. Come esempio usa la tabella 8.

COME PROMUOVERÒ LO SVILUPPO DEI LEADER ALL'INTERNO DELLO STUDIO	PERSONA	INDICATORE DEL SUCCESSO

Esercizio 9. Compila il pannello di controllo del tuo leader. Usa i suggerimenti forniti all'interno di questo capitolo.

VISIONE	
MISSIONE	
VALORI	
VANTAGGI	
RENDIMENTO	
INIZIATIVE CHIAVE	
RELAZIONI CHIAVE	
SVILUPPO	