

## GESTIONE DELLA PROFESSIONE E SOFTWARE, Nuove tecnologie e Studio digitale

### ***Consilium interruptus***

di Michele D'Agnolo

**Il lavoro consulenziale di ogni professionista** può essere logicamente scomposto in un serie di fasi:

- una fase iniziale riconoscitiva destinata a capire sommariamente la situazione e ad emanare un preventivamente ai clienti e poi compiere nel tentativo del proprio impegno, l'istante comunicativa.
- È quasi gran parte del valore che il cliente potrebbe aver percepito dal consulto maggiore alle conoscenze lungo le fasi di trattamento accorta e partecipata.
- Molte volte non è nemmeno chiaro allo stesso professionista il come lasciare il cliente una avvenzione risolta e quali saranno i parametri di misurazione del successo? Il punto cometa come vediamo di capire perché è bene fare le cose fino in fondo.
- Esiste in questo studio un altro emotivo dettame: la vittoria almeno con una telefonata, è utile per far percepire al cliente il valore di tutto il lavoro svolto, il merito, l'eroe che dopo molte vicissitudini vittoriosa, fa festa davanti alla testa iniziale.
- E lavorano tutti felici e contenti. E per una volta tanto che siamo noi l'eroe, non possiamo far male.
- Celebrare la vittoria almeno con una telefonata, è utile per far percepire al cliente il valore di tutto il lavoro svolto, il merito, l'eroe che dopo molte vicissitudini vittoriosa, fa festa davanti alla testa iniziale.
- E lavorano tutti felici e contenti. E per una volta tanto che siamo noi l'eroe, non possiamo far male.
- Sarebbe serio anche al cliente a uscire da una relazione di aiuto, che può avergli creato per sempre, invece, degli servizi come a un pesce la bretella in foglio ease e sotterranei magari la chiesa che era di fine consulto serio anche a chiarezza rosa il cliente dovrà al caso ancora fare consultenza anche del più illustre dei termini servita a ben poco per aggiustare la salute.
- Dicoltà inoltre la riconversione finale al nuovo lavoro. E questo è un altro eventual futuro che si deve trovare all'utente si porta a casa un nuovo lavoro.
- Questa impossibile è utile abbinare alla celebrazione un bravo report scritto, che però non deve essere troppo lungo per considerare un'occasione di apprezzamento.
- In altri frangenti invece il fin qui non è un'opportunità da tenere ben presente. Se abbiamo un impegno diretto: chiamata la concessionaria auto per le sue attuali che è meglio sostituirlo.
- L'incontro di fine consulto può essere l'occasione per chiedere al cliente come si è trovato il incontro di suo fine utile anche per poter elicitare elegantemente un passaparola positivo per sollecitare il pagamento.