

# Crisi & Sviluppo @ Manageritalia

## Oltre la crisi, per cogliere opportunità e sviluppo



### 4 – UN NETWORK DI RELAZIONI E COMPETENZE

20 Set 2015 di [Redazione](#) - [News](#)

Diventare una comunità professionale che permette di aggiornare le proprie competenze, di esplicitarle, di interagire con manager, business community e istituzioni. Una vera e propria community fisica e virtuale abilitata da un sistema evoluto di CRM: *Colleague Relationship Management*.

Per questo è prioritario:

- **mappare le competenze degli associati e utilizzarle a livello territoriale** in attività coerenti con la loro professionalità;
- **promuovere una formazione mirata** per poi certificare le competenze;
- **dialogare e sviluppare relazioni con gli stakeholder a livello territoriale**;
- **sviluppare community nazionali e internazionali** incentrate su logiche di settore e filiera.

[CLICCA QUI PER APPROFONDIRE](#)

TAG: [network](#)

[Commenta](#)

[Tweet](#)

Mi piace

### Commenti

1.  *Gigliola Giulia Gasparoni:*

Vorrei partecipare alla community.

[26 ottobre 2015 alle 15:31](#)

2.  *daniele testolin:*

Lo creazione di un network di relazioni e competenze sarà importante innovazione utile per la necessaria evoluzione del “sistema Manageritalia” . Questo articolato sistema deve continuare

ad aggiornarsi ed adeguare la propria attività ed i servizi offerti alle nuove esigenze degli associati.

In certi ambiti, l'evoluzione del sistema, per essere tempestiva ed efficace, deve iniziare prima che le esigenze alle quali deve rispondere siano pienamente e consapevolmente percepite dalla maggioranza dei futuri beneficiari.



[26 ottobre 2015 alle 18:13](#)

3.  *Gianni Vannella:*

Fare squadra tra noi manager dei vari settori, renderebbe più semplice ed efficace raggiungere il successo per un'impresa.

Le singolari competenze di ognuno di noi, creerebbero una fonte di ricchezza dalla quale l'imprenditore potrebbe attingere per fare impresa.

Un network relazionale accrescerebbe le nostre conoscenze e competenze e la nostra funzione diventerebbe essenziale per i raggiungimenti degli obiettivi aziendali.

Gianni Vannella  
Marketing Manager  
Direttore d'albergo



[28 ottobre 2015 alle 22:09](#)

4.  *Susanna De Maria:*

Creare un network è una faccenda complessa. Io ne ho creati due e il primo è fallito.

Non è semplice attivarsi di più livelli : ciascuno di noi (io inclusa) ho un'attività che da sola mi riempie le giornate e spesso anche i weekend,

Un network prevede che i manager , i professional, gli imprenditori, dedichino un pò di tempo (possibilmente in modo strutturato) per condividere conoscenza e d esperienze a beneficio di tutti. All'inizio tanti aderiscono entusiasti ma già dall'organizzazione dei primi incontri subentrano altre priorità...Non si trovano date compatibili per tutti, a fronte di venti inviti partecipano tre persone ...

Un network relazionale si basa su esigenze e risposte .. e forse due o tre volta all'anno si può organizzare un incontro anche informale ma poi ? . Nemmeno strumenti potenti e condivisi come Lnkedin sono efficacissimi per creare sistemi di relazione: accumulare contatti non significa ottimizzarne i contenuti.

Dunque la mia domanda (e la mia ricerca) è : quale potrebbe essere il modello vincente per organizzare una rete che funzioni davvero ? Che cosa può accomunare manager, esperti ed imprenditori e stimolarli ad una partecipazione efficace e continuativa?

Io ci sto provando ma non ho ancora la risposta.



[24 novembre 2015 alle 10:15](#)

## Lascia un commento

Il tuo indirizzo email non sarà pubblicato. I campi obbligatori sono contrassegnati \*