



LIBERI PROFESSIONISTI

=

FUNNAMBOLI SENZA ASTA!!

VI PROVOCO UN PO'...



**VUOI METTERTI
IN PROPRIO?**

ASSISTENTE SOCIALE LIBERO PROFESSIONISTA? E' TUTTO UNA QUESTIONE DI CUORE

"Lanciarsi nella libera professione con la visione del dipendente è come giocare in attacco con i guantoni e la posa del portiere."
(Anonimo)

"E' tutto una questione di cuore!" Strano a dirsi, ma secondo il mio parere, è così... La nostra professionalità per decenni è stata legata alla P.A. e alle sue dipendenze. E' difficile, a volte quasi impossibile, immaginarci in un contesto al di fuori di timbrare il cartellino o della busta paga.

Ricordo i primi corsi di formazione che tenevo agli "Ass. Sociali: liberi professionisti" ... I colleghi mi chiedevano: "ma ci sono colleghi che sono riusciti a intraprendere la libera professione?" e quando gli dicevo di sì, strabuzzavano gli occhi... Come se narrassi un racconto fantastico...

Molti decidono di intraprendere la libera professione per risolvere il problema occupazionale, ma non ne hanno alcuna voglia di mettersi in gioco in prima persona, e questa scelta la subiscono, invece di esserne protagonisti attivi.

Molti sono costretti ad aprire partita IVA perché lo obbliga il datore di lavoro ma l'intenzione sarebbe ben altra, altri, invece considerano la libera professione l'ultima spiaggia, poco allettante e rischiosa, a cui accedere pur di lavorare ...

Ritengo che sia difficile coniugare quello che si vorrebbe fare con quello che sono obbligato a fare, perché anche qui, e non solo nella vita privata, "al cuor non si comanda".

Ci vuole coraggio a pensare che se quel giorno sono malata e se non andrò dal cliente, non potrò fatturare
Ci vuole coraggio trovare la soluzione giusta per soddisfare il mio cliente, anche se questa, non prevede il mio intervento

Ci vuole coraggio sapere che un mese riuscirai a guadagnare dignitosamente e un altro mese non lo sai...

Ci vuole coraggio a non perdere fiducia in te stessi, quando c'è "la crisi"...

Ma il coraggio è solo una questione di cuore...

Dal mio piccolo, come libera professionista ti voglio consigliare come partire:

- 1° Inizia ad amare la competizione, perché ogni giorno sarà una sfida con se stesso.
- 2° Inizia a pianificare e verificare le rotte, perché nessuno ti dirà che sei su quella giusta.
- 3° Inizia ad amare l'avventura, perché sarà utile inventare nuove strade, e nuovi servizi per il tuo cliente.
- 4° Inizia ad amare gli spostamenti, perché avere sede fissa non equivarrà ad avere lavoro.
- 5° Inizia ad amare la pubblicità, perché dovrai far girare il tuo nome e la tua professionalità.
- 6° Inizia ad amare le comitive, perché il segreto è condividere con i colleghi.

"La più grande prova di coraggio è sopportare la sconfitta senza perdere il cuore." Lo ricordo sempre a me stessa e incoraggio tutti coloro che vogliono intraprendere la libera professione di non dimenticarsi di ascoltare il cuore...
Buon viaggio

Rejane Miglionico
Rejane Miglionico



10 COMPORTAMENTI CHE NEL BUSINESS PORTANO AL SUCCESSO.

- 1. TROVARE MOTIVAZIONI:** se è vero che le scuse non servono per giustificare i propri fallimenti, è anche vero che solo l'auto-motivazione può portarci al successo. Quando decidi di essere un libero professionista e un imprenditore, tutto quello che fai ti deve motivare profondamente, altrimenti finirai per abbandonarlo o farlo male!
- 2. INDIVIDUA LE TUE AREE DI MIGLIORAMENTO:** prendersela con gli altri non serve a nulla! Ma nemmeno con se stessi! E' importante, piuttosto, capire cosa si può migliorare di se stessi, in un continuo processo di crescita e sviluppo personale /professionale.
- 3. DARSİ DELLE PRIORITÀ:** individua le tue priorità. Tutti noi abbiamo molteplici impegni, diverse passioni, differenti obiettivi. Per avere successo nella tua vita professionale devi essere in grado di stabilire con ordine e rigore le tue priorità. L'alternativa è essere fagocitati dalle tante cose da fare e non farne nessuna bene.
- 4. APRITI AL CONFRONTO:** non ti chiudere nella tua torre d'avorio, altrimenti prima o poi, crollerà! Piuttosto, agevola e cerca occasioni di confronto. Esso è fonte di arricchimento, ispirazione e conoscenze reciproche.



10 COMPORTAMENTI CHE NEL BUSINESS PORTANO AL SUCCESSO.

5. **DECISION MAKING:** come professionista e imprenditore ti troverai innumerevoli volte nelle condizioni di dover prendere una decisione, di dover fare delle scelte. Quindi devi sviluppare, necessariamente, un'abilità nel saper prendere decisioni. Non puoi rimandare all'infinito le tue scelte, nè attendere di avere la certezza di prendere la decisione giusta.

6. **FLESSIBILITA':** e se sbagli nel prendere quella decisione? Devi essere flessibili e adattarti alle situazioni. La rigidità e l'arroccarsi sulle proprie idee mentre tutto intorno cambia, porta all'estinzione! La flessibilità è una qualità importante per un imprenditore, ti consente di adeguarti al contesto in cui ti trovi e trovare le risposte migliori all'ambiente che ti circonda!

7. **FAI SQUADRA:** le tue risorse umane prima di tutto! Che si tratti di collaboratori, operai, dipendenti, consulenti, etc. ricordati che devi costruire CON loro il tuo successo e che spesso, la tua realizzazione passa anche attraverso le persone che ti circondano. Poter contare su Risorse affiatate, fidelizzate ed entusiaste di lavorare con te, è un valore aggiunto inestimabile per la tua azienda.



10 COMPORTAMENTI CHE NEL BUSINESS PORTANO AL SUCCESSO.

8. **ORGANIZZAZIONE e LAVORO:** devi essere organizzato ed evitare di disperdere energie importanti a causa della disorganizzazione. Inoltre, ricorda che dovrai lavorare con impegno e determinazione, non credere che si possa avere successo standosene seduti comodamente sul divano a non fare nulla.

9. **MISSION e VISION:** avere una chiara e definita Mission e Vision, ti consentirà di fare bene tutti i punti analizzati in precedenza. Sono le coordinate del tuo viaggio, le indicazioni indispensabili verso il successo e la realizzazione professionale. Così come, prima di partire ti procuri una mappa e individui la tua destinazione, allo stesso modo, prima di iniziare il tuo viaggio imprenditoriale, sarebbe utile conoscere la tua meta!

10. **FAI VENDITA... ETICA:** qualsiasi cosa faccia la tua azienda o qualsiasi professione tu svolga, dovrai in qualche modo venderti! In un modo o nell'altro, dovrai occuparti di vendita. Ovviamente, per avere successo devi superare 2 tendenze molto diffuse: a) la difficoltà a “vendere”, come se fosse qualcosa di per sé negativo e b) la “vendita d’assalto”, che si preoccupa di trarre maggior profitto possibile, disinteressandosi dell’altro e dei suoi effettivi bisogni.

