

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

IL NETWORK : [microASP.it](http://microASP.it) - [consulteque.com](http://consulteque.com)

CERCA I-DOME.COM

[Contattaci](#) | [Chi siamo?](#) | [Statistiche i-dome](#) | [Aggiungi ai preferiti](#) | [Donazioni e Donatori](#) | [Merchandise](#)

Servizi di Informazione

- Rassegna Stampa
- Flash News
- Docs&Articoli
- Dossier
- Statistiche mercato
- microLoG
- Legislazione
- Glossario
- Notiziario Audio

I Repertori

- Aziende ICT
- I Marketplace
- Libri
- HotSpot Wireless
- Shopping on-line

Gli Esperti rispondono

- Esperto Legale
- Il Commercialista
- Il Consulente Aziendale

Community & Tools

- i-dome Toolbar *[New]*
- Il Forum di i-dome.com
- Le FAQ
- Bookmark
- microTools
- microASP
- Download

Dal Mercato

- Calendario Eventi
- Comunicati Stampa
- Virus Map

ISCRIZIONI SERVIZI  
i-dome.com

Iscrivetevi alla Newsletter (mensile), e alla Rassegna Stampa Quotidiana.

Vs. Nome

Vs. E-mail

- Newsletter
- Rassegna News *[Esempio]*

IL PROGETTO  
CONSULTEQUE

Il progetto Consulteque.com. Come funziona, quali servizi offre e quali vantaggi per il mondo business. ➔

CONSULTEQUE  
MAGAZINE

Il Magazine dei professionisti e dei consulenti. Riflessioni, approfondimenti e ragionamenti sul free-lance Life Style ➔

CONSULTEQUE  
COMMUNITY

Il forum come punto di

- Home - My Way

My Way

Sono qui

Rita Bonucchi

Consulente strategico

Consulente strategico e di marketing, esperta di Internet e docente di internazionalizzazione delle Pmi. Una professionista che ha iniziato a lavorare durante gli studi e poi ha fatto della sua professione anche un'impresa. **Quale settore professionale la definisce meglio?** Mi sento prima di tutto un imprenditore che ha scelto di conferire una struttura ben caratterizzata al settore della consulenza. Internet, le problematiche di internazionalizzazione, l'impegno nella formazione e gli interventi nella creazione d'impresa sono le applicazioni dell'idea di business alla base di Bonucchi & Associati. **Qual è la sua formazione?** Dopo la laurea in Economia e commercio, sono diventata tecnico pubblicitario professionista. Ho poi seguito percorsi formativi di marketing e approfondimenti nel campo della comunicazione. A breve completerò questo iter con una laurea in lettere. **Come ha deciso di dedicarsi alla libera professione?** E' stato uno sviluppo naturale anche se molto anticipato rispetto alle mie previsioni iniziali. A posteriori posso anche leggere i segnali di uno spirito imprenditoriale già nelle iniziative del periodo in cui lavoravo in azienda. **Come sono stati gli inizi, la gavetta?**

Sono arrivata in azienda prima della laurea, come assistente all'ufficio pubblicità, sapevo qualcosa di teorico, e non sapevo fare niente. La gavetta in azienda è stata impegnativa e faticosa, ma anche veloce e piena di opportunità: ho ottenuto la carica di dirigente prima di arrivare a trent'anni. Il lavoro in proprio ha avuto uno start up inaspettatamente rapido, in questo caso più che di gavetta parlerei di riposizionamento. **Quali sono le caratteristiche della personalità più adatte al suo lavoro e quali magari si sviluppano col tempo?** Con il tempo, fortunatamente, si acquisisce la capacità di individuare al primo colpo le priorità (le nostre e quelle dei clienti, non fa differenza), si diventa selettivi e quindi efficaci. Occorre saper trovare un buon equilibrio tra le prospettive del brevissimo termine (dettate dall'ansia dei clienti) e quelle del medio termine. Si sviluppa inoltre una certa abilità di pensare strategicamente e agire tatticamente. Sarebbe poi necessaria (e il condizionale nel mio caso è d'obbligo) anche una grande capacità di ascolto non solo nei confronti dei clienti, ma anche dei collaboratori. **Dove ci condurranno le nuove tecnologie?** Spero ci porteranno a condividere le conoscenze, a rispettare maggiormente individualità, peculiarità e specializzazioni. Per i consulenti significherebbero probabilmente la possibilità di lavorare in gruppo e su incarichi complessi senza dover necessariamente investire in strutture. **In che modo le nuove tecnologie incidono sulla libera professione?** Le nuove tecnologie ci porteranno a non parlare più di libera professione e a farci considerare le imprese per il valore aggiunto che possono offrire ai clienti, indipendentemente dalla forma giuridica e dalla struttura che le caratterizza. **Come fanno i liberi professionisti a trovare committenti aziendali?** Sono del parere che debbano pianificare le proprie attività di marketing come qualsiasi altra azienda. Chiaramente una parte delle azioni da intraprendere per cercare e trovare committenti si avvicina al self-marketing, alla ricerca di visibilità personale e al networking. Le faccio un esempio di networking per i professionisti della formazione: quello del consorzio docenti. Permette di non intaccare la propria indipendenza, razionalizzando la ricerca di committenti. **Crede che Internet possa risultare utile?** Internet è uno strumento, non dimentichiamolo. Ma rende patrimonio comune concetti di comunicazione e distribuzione prima impensabili, e permette l'ottimizzazione di attività che fino a pochi anni or sono comportavano alti costi e di conseguenza barriere all'ingresso. Per ora osservo più cambiamenti nel rapporto tra consulenti piuttosto che tra consulenti e clienti. **Cosa apprezza di più del suo lavoro?** Mi piace molto creare sinergie tra clienti diversi, far conoscere persone e iniziative, fare network ribaltando la vecchia concezione di concorrenza. Preferisco il lavoro diretto sull'imprenditore piuttosto che sui suoi manager e di conseguenza il target dei clienti di Bonucchi & Associati è ridotto. **Come giudica gli Albi professionali, sono garanzia di qualità per il pubblico, deontologia e formazione oppure barriera all'accesso e difesa di interessi corporativi?** Anche se ho apprezzato molto il lavoro di Tp per il riconoscimento della professione, penso che oggi il problema si sposti a livelli più alti e l'albo non sia il modo più efficace per affermare la professionalità. Siamo di fronte a un problema di cultura, nostra prima di tutto e dei clienti poi (la seconda può derivare dalla prima). **Tanti incarichi, orari strani, sedi diverse. E il tempo libero, gli impegni familiari?** Ho passato anni di lavoro "matto e disperatissimo": non so ancora se ne sono uscita. Sono sposata da due anni e al matrimonio sono arrivata solo quando ho incontrato un uomo che non mi facesse sentire in colpa per il mio impegno e addirittura non lo osteggiasse. Il tempo libero è poco e non può essere troppo attivo, ci sono dei limiti fisici: sono molto contenta se riesco ad andare al cinema. Molto tempo libero è strumentale rispetto al lavoro: sono conscia del fatto che si lavora meglio se si è freschi, sereni e riposati. Diciamo che sto combattendo per assicurarmi più spazi di ozio creativo, di aggiornamento. Tutti noi vendiamo idee, che sono un bene producibile solo in condizioni psicofisiche ideali. Il nostro cervello è uno strumento bisognoso di alimentazione e manutenzione. **Cosa direbbe a un giovane sulla sua stessa strada?** Continuo a pensare che cominciare a lavorare prima di laurearsi sia stata per me una buona scelta, quindi lo consiglieri senz'altro a un giovane. Non trascurare i basic del mestiere anche se sappiamo tutti che una parte delle cose che impariamo potrebbe non essere più valida o applicabile fra 36 mesi. Sviluppare un certo gusto per l'operatività e perché no... per il senso della misura (se volete chiamiamolo understatement): ho appena finito di leggere un curriculum vitae di un ventitreenne che si definisce "ricercatissimo per la sua genialità mentale" (sic)...

Tiziana Mayer

incontro e di scambio di idee  
e tra i free-lance italiani >>>

**SERVIZI - E  
INIZIATIVE**

- > Applicazioni on-line
- > Servizi e convenzioni
- > Eventi e convegni

**APPARTAMENTI  
RESIDENCE  
PER PROFESSIONI  
STI**



- > Milano Appartamenti e Residence
- > Parigi Appartamenti e Residence
- > Roma Appartamenti e Residence

**Cessione Attività**

Per crescere, espandersi in nuovi Mercati e rilanciare la tua Azienda

[www.ContractManager.it](http://www.ContractManager.it)

**Informazioni Anagrafiche**

Contollo su Imprese e Persone Dati aggiornati in tempo reale

[www.cerved.com](http://www.cerved.com)

**Mutuo con MutuiOnline**

Confronta le offerte di 40 banche! Esito in 48 ore Consulenza gratuita

[www.MutuiOnline.it](http://www.MutuiOnline.it)

**Consulenza fiscale**

Costituzione società U.K. Ireland offshore, angel company, tax

[www.castaldilawyer.eu](http://www.castaldilawyer.eu)

© 2004 i-dome.com vers. 6.00

E' un servizio di i-dome S.r.l. Via Omodei 1 - Cusano Milanino - 20095 (Mi)

Tutti i diritti riservati. E' vietata la riproduzione con qualsiasi mezzo, anche elettronico, di tutto o parte degli articoli e delle informazioni contenute in i-dome senza l'autorizzazione scritta degli autori e di i-dome.com stessa.