

Martedì 17/04/2012

Come costruirsi una buona credibilità

A cura di: Studio Associato Salvaggio

Il problema di molti giovani professionisti che si avviano all'esercizio di una professione è quello di costruirsi una buona credibilità.

In questo post, proprio per venire in aiuto a tutti i giovani professionisti che hanno delle oggettive difficoltà in tal senso, ho redatto un breve vademecum delle principali regole e dell'etica professionale, da consultare di tanto in tanto.

Poichè i clienti sono il fulcro di tutte le attività professionali è necessario fornire loro un servizio di qualità, che possa migliorare le loro competenze e/o possa aiutarli a lavorare meglio.

L'obiettivo principale, secondo me, è la creazione di valore. Creare valore per il cliente assicurandosi che le azioni quotidiane (e/o dei tuoi collaboratori) siano volte a raggiungere realmente i tuoi obiettivi ed a soddisfare sempre le esigenze del cliente.

Si può fare ciò solo lavorando in maniera intensa e intelligente. Attenzione!!! Lavorare in maniera intensa non vuol dire lavorare troppo. Vuol dire piuttosto lavorare bene e concentrati nelle ore che si dedicano al lavoro o allo svolgimento di un incarico.

5 regole per costruirsi una buona credibilità

- La prima regola da rispettare, secondo me, è l'onestà nei confronti del proprio cliente. Agire con onestà, lealtà e sincerità ti farà guadagnare la fiducia del cliente che è il principale ingrediente che rende stabile e duraturo nel tempo il rapporto professionale.
- La seconda regola è la correttezza ed il rispetto. Ogni professionista dello studio dovrebbe tenere un comportamento in linea con i principi di correttezza e lealtà professionale, capaci di garantire, come già detto sopra, nel tempo la fiducia che si instaura tra professionista e cliente.
- La terza regola da rispettare è la moralità. Esimersi dall'accettare incarichi professionali quando la moralità e l'etica siano messe in discussione. Il rischio maggiore è che la serietà del professionista (e dello studio) venga messa in discussione.
- La quarta regola è basare il rapporto con il cliente sulla serietà. Evitare di accettare incarichi quando non vi sia la certezza di poterli portare a termine nel miglior modo possibile, con la diligenza e la professionalità.
- La quinta regola è mantenere strette ed ottimali relazioni con i clienti acquisiti. I principi generali dai quali partire per costruire e mantenere relazioni efficaci sono: dimostrare disponibilità e ascolto, rispettare e promuovere le idee del cliente, prevenire i conflitti, usare adeguate tecniche di mediazione.

La fiducia del cliente è un elemento critico per ogni professionista. Dopo che sei riuscito a costruirti una

buona credibilità, devi lavorare per mantenerla.

Ricorda! Ciò che ha richiesto alcuni anni di lavoro e di sacrifici, può crollare in qualsiasi momento, a causa di un banale errore o leggerezza. Una parola in giro e la tua credibilità sarebbe distrutta per sempre.

Dott. Antonino Salvaggio

Fonte: <http://www.il-commercialista-dei-professionisti.com>