

Tyros ...un viaggio dal 1988



Tyros s'ispira alla più antica città Fenicia risalente all'età del bronzo, sviluppatasi intorno al 1200 A.C..

I Fenici un popolo creativo e avanzato, infatti, fu loro il primo alfabeto, il colore porpora, navi con legni speciali, gioielli e artigianato ecc... innovatori e grandi commercianti oltre che esploratori. Prosperarono a tal punto che divennero padroni del Mediterraneo, creando colonie che divennero poi città come Palermo e Trapani, colonizzarono la Sardegna infine il nord-Africa e nell'800 a.C. la loro opera d'arte, la città di Cartagine. Poi l'avvento dei Greci e quindi di Roma.

Amante di questa loro storia, condividendone lo spirito esploratore ed innovatore scelsi questo nome foriero di entusiasmo, innovazione e ricerca che mi portò fortuna e insieme grandi insegnamenti facendomi guardare il mercato, soprattutto le persone, proprio come affrontare un viaggio, e con un ritorno con occhi nuovi.



Tyros Consulting

Ross Tirelli
Management Consultant

- Perché la Consulenza di Direzione?
- Quali gli ambiti e le utilità?
- Perché richiedere una Consulenza strategica?
- Il Tutoring di Direzione.



Perché serve la consulenza direzionale

Ho potuto osservare, spesso, che la tendenza in qualche azienda, è orientata più alla sopravvivenza che alla competizione.

Già, ma per competere occorrono strumenti che offrano una marcia in più dato che ogni azienda ha dei concorrenti che lavorano per gli stessi obiettivi e in un mercato di consumatori che evolve molto rapidamente.

Le “desiderate aziendali” fondamentali sono tre:

Marginalità – Fatturato – Quota di mercato

Per questi obiettivi ci sono due strade percorribili:

1° verificare il modello di business, valutando le conseguenze per cambi tattici.

2° confrontare e condividere la vision aziendale, coinvolgendo un consulente, privo dei condizionamenti emotivi del leader e del suo management, valutando un altro punto di vista come supporto.

Ambiti e utilità.

I quattro principali ambiti della consulenza aziendale sono nei campi, economico e finanziario, organizzativo e commerciale.

Le esperienze di Tyros Consulting, fin dal 1988, sono in quelle aree dove le persone sono il capitale fondamentale quindi la consulenza

COMMERCIALE e FORMATIVA

Questa tipologia si dedica al “vendere”, creando, sviluppando e migliorando la rete aziendale, per quantità e qualità oltre a ideare e sperimentare piani di marketing innovativi.

È utile in quelle aziende, nuove o vecchie, dove i processi sono rimasti fermi, rallentati o vanificati, per piani di spinta inefficaci o altre cause. Le aziende hanno obiettivi e cercano risultati perciò non possono permettersi staticità, rallentamenti o peggio vision annebbiate.

La consulenza strategica

La consulenza commerciale strategica – intesa come consulenza di processo - è utile ad affrontare e superare le situazioni critiche o di cambiamento.

Il processo ricerca o rinnova la bussola aziendale cioè dove andare, come andarci, con quale stile; eppoi le priorità, le leve su cui agire tramite il rispetto, l'ascolto e l'integrazione delle culture aziendali attraverso un chiaro

PERCORSO IN 7 PASSI STRATEGICI

- 1° obiettivi primari e secondari, **definizione.**
- 2° mercato attivo dell'azienda, **analisi.**
- 3° il piano d'azione, **operatività.**
- 4° affiancamento e supporto in **pratica.**
- 5° costanza nel monitoraggio, **prevenzione.**
- 6° misurazione dei risultati e comprensione delle **negatività.**
- 7° ascolto e **tutoring.**

Il tutoring aziendale

La funzione del tutor aziendale è quella di trasmettere e migliorare competenze attraverso metodi che appartengono al proprio know how prodotto e vissuto in varie realtà aziendali ma con creatività esperienziale.

CREATIVITA' & COMPETENZA

La creatività è un processo che cavalca il cambiamento facilitando l'azienda a crescere gestendo in modo innovativo le situazioni critiche.

L'imprenditore è spesso un uomo di talento, un leader che ha in se stesso tutte le potenzialità per avere successo, tuttavia, altrettanto spesso è ispirato ad ambizioni oniriche, a pretese orgogliose, a vissuti personali anche storici che anziché raccogliere successi, raccoglie insuccessi quindi occorre che qualcuno lo aiuti ad esprimere al meglio le sue potenzialità. Per avere un consulente occorre un imprenditore che abbia doti rare: l'umiltà di ascoltare, di chiedere cosa desidera, di delegare e di dare invece valore aggiunto.

**Il tutor sa che, il talento non basta,
senza la creatività esperienziale.**

Il tutoring aziendale

Il tutor usa l'*ars combinatoria*, cioè il variare in modo nuovo elementi che già esistevano in azienda.

Conosce le regole aziendali, le supera e le sostituisce con migliori. Un tutor ha preparazione, conoscenza, competenza; i problemi diventano energia per attivare la creatività.

IL TUTOR ATTIVA

Stile di pensiero per applicarlo alle fasi aziendali, quelle più problematiche. **Curiosità**, il porsi domande mai poste anche comprendere il rischio di sbagliare e di sfruttare l'insegnamento che può originare solo da un errore.

IL TUTOR IMMAGINA

L'immaginazione è più importante della conoscenza, affermava Einstein, infatti, la creatività diventa linguaggio, un regalo al pensiero astratto e articolato, un valore perché trova mille modi per fare meglio le cose perché diventano storia vera e vissuta, da qui nasce la competenza.

Il tutoring aziendale

Il tutor quindi è la figura professionale che avendo competenze e qualità decide di non tenerle per sé ma di metterle a disposizione dei suoi clienti. Immaginate un torrente che parte dal monte, quante esperienze porta con sé, luoghi, immagini, visioni, persone, storie... per donarle alla valle, senza soluzione di continuità.

IL TUTOR DI DIREZIONE

Il tutor supporta e aiuta svolgendo scopi funzionali, ponendosi in posizione paritaria rispetto all'imprenditore, un parigrado che ha la missione di relazionare il suo percepito, confrontando e stimolando la visione del leader. Trasferisce le conoscenze di complessità perché vi ha già operato, è capace di affrontare il management perché ha già vissuto i rapporti di potere o di alleanze che si generano nelle aziende, ne conosce le debolezze.

L'obiettivo del tutor è l'efficacia quindi ricerca per il suo cliente la perfezione organizzativa.

Un tutor è un professionista che conosce e usa la comunicazione come canale per trasformare la solitudine del Leader in "progetto" per le vite delle persone quindi delle famiglie che dipendono da lui.

L'obiettivo di Tyros Consulting

Valorizzazione delle risorse
con interventi consulenziali
(*innovazione, comunicazione e
formazione*)

agili, flessibili e mirati per lo
sviluppo delle piccole e
medie imprese.

Ross Tirelli
Management Consultant



Ross Tirelli

Non so dirvi cosa farò domani ma vi posso dire cosa ho fatto fino ad oggi.

- **1973 al 1987** Electrolux Group (Flymo, Husquarna, Wascator, Arthur Martin, Electrolux, Dometic) marketing, formazione e vendite, d2d.
- **1988 – 1992** consulente, head hunting, trainer per decine e decine di piccole e medie aziende tra cui spiccano Avon, Euronova, Mondoffice, Allianz.
- **1993 – 1996** consulente direzione e organizzazione Vezza SpA, vendita d2d.
- **1997 – 1999** consulente direzione e organizzazione San Lorenzo, teleselling.
- **2000 – 2003** Bottega Verde a.u. unity business, Giordano Vini, Telesurvey, start up sedi locali teleselling (Italia e Romania)
- **2004 – 2006** consulente indipendente per CartaSì, Geoplan e Treccani.
- **2007 – 2010** XL World, Doxa, in Albania e Romania, start up unity business, selezione e formazione, teleselling.
- **2011 – 2017** selezione e formazione GruppoVezza SpA.

