

Indice

Prefazione , di <i>Francesco Perrini</i>	1
Introduzione. Nuovi manager per un nuovo mondo	7
Il mondo è cambiato: ce ne siamo accorti?	7
La gestione di uno scenario complesso	9
Il fractional executive: una risposta innovativa al cambiamento	14
1 Potenziate le <i>soft skills</i>	19
1.1 Intelligenza emotiva	20
1.2 Problem solving	21
1.3 Creatività	21
1.4 Negoziazione	21
1.5 Pensiero laterale	22
1.6 Capacità decisionale	22
1.7 Team Management	22
1.8 Pensiero critico	23
1.9 Gestione dello stress	23
1.10 Proattività	23
Parla l'esperta: Monica Parrella	24
I libri che mi hanno aiutato	27
2 Diventate esperti di networking	29
2.1 Networking «dal vivo»	30

2.2	Networking digitale	34
	Parla l'esperto: Marco Vigni	38
	I libri che mi hanno aiutato	41
3	Puntate sul personal branding	43
3.1	Individuate un focus preciso	44
3.2	Siate voi stessi	44
3.3	Date per primi	45
3.4	Siate positivi	46
3.5	Fate parlare (bene) gli altri di voi	47
3.6	Raccontate una storia (o meglio: fate storytelling)	47
3.7	Siate perseveranti	48
3.8	Cogliete ogni occasione per comunicare	48
3.9	Non temete l'errore	49
3.10	Sfruttate le sinergie	49
	Parla l'esperto: Ernst Knam	50
	I libri che mi hanno aiutato	52
4	Digitalizzatevi	53
4.1	Siate curiosi	55
4.2	Sperimentate	55
4.3	Cogliete le opportunità	56
4.4	Condividete	57
4.5	Concentratevi sui dettagli	57
4.6	Siate veloci	58
4.7	Automatizzate l'interazione digitale	58
	Parla l'esperto: Salvatore Aranzulla	59
	I libri che mi hanno aiutato	62
5	Non smettete mai di studiare	63
5.1	Formazione per la crescita personale	64
5.2	Formazione tecnico-professionale	65
5.3	È importante sapere dove va il mondo	66
	Parla l'esperto: Pietro Cum	71
	I libri che mi hanno aiutato	73

6 Cercatevi clienti e non capi	75
6.1 Non date sempre ragione al cliente: anzi!	77
6.2 L'orario di lavoro non esiste!	77
6.3 Non dovete operare necessariamente sempre in azienda	78
6.4 Empatia e fermezza: un equilibrio necessario	78
6.5 Il compenso professionale: non è uno stipendio, ma è giusto pretenderlo nei tempi contrattuali	79
Parla l'esperta: Chiara Burberi	80
I libri che mi hanno aiutato	81
7 Etica e professionalità testimoniano il vostro valore	83
7.1 Non vendete quello che non avete o non sapete	85
7.2 Non svendetevi	85
7.3 Non smettete di aggiornarvi	86
7.4 Per essere professionisti di valore, siate prima persone di valore	86
7.5 Non accettate compromessi	87
7.6 Se prendete un impegno rispettate, costi quel che costi	87
Parla l'esperta: Eleonora Rizzuto	88
I libri che mi hanno aiutato	90
 Postfazione, di Beppe Carrella	 91
 Fractional: FAQ	 95
Di quanto tempo c'è bisogno per avviare la nuova attività?	95
Quali sono gli ostacoli psicologici da superare per intraprendere questa nuova professione?	96
Come ci si comporta dal punto di vista contrattuale?	98
Qual è il profilo professionale «tipico» del fractional executive?	99
Che cosa si aspetta il cliente da un fractional executive?	100