

Jonathan Figoli

# EVOLVING ADVISORY

Alla scoperta di nuovi modelli di business  
e soft skill efficaci per diventare un  
**consulente finanziario e patrimoniale 4.0**





## INDICE

<b>INDICE</b>	<b>11</b>
<b>1. COME STA CAMBIANDO L'APPROCCIO ALLA CONSULENZA FINANZIARIA DA PARTE DEI CLIENTI</b>	<b>29</b>
<b>2. L'EVOLUZIONE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA: DA PRODOTTO A SERVIZIO</b>	<b>37</b>
2.1 La propensione al cambiamento	42
2.2 Come superare le convinzioni limitanti	52
2.3 Il Canvas Business Model	57
<b>3. IL CONSULENTE-MAESTRO: COME FAR LEVA SULLA RAGIONE E SUL BISOGNO DI CONOSCENZA DEL CLIENTE</b>	<b>67</b>
3.0.1 Mostrare le competenze per ottenere la fiducia del cliente	69
3.0.2 L'essere recepiti come super partes	73
3.0.3 Mantenere elevata la relazione con il cliente	76
3.0.4 Risposte a 360°: la consulenza patrimoniale	78
<b>3.1 L'approccio consulenziale da adottare: il Coaching</b>	<b>81</b>
3.1.1 Il tuo cliente di riferimento: il Razionale	84
<b>3.2 Le soft skill da sviluppare per diventare un Consulente-MAESTRO</b>	<b>86</b>
3.2.1 Migliorare la propria autostima	87
3.2.2 Come gestire al meglio la riunione con il tuo cliente	92
3.2.3 Essere perseveranti: il segreto per una crescita strutturale della tua attività	96

3.2.4 Creare un pitch efficace	103
<b>3.3 La forma professionale che più ti può aiutare nell'adottare questo modello: Il Consulente Autonomo</b>	<b>108</b>
<b>4. IL CONSULENTE-CAPITANO: COME FAR LEVA SULLE EMOZIONI E SUL BISOGNO DI AMORE DEL CLIENTE</b>	<b>115</b>
4.0.1 L'importanza della relazione	118
4.0.2 Saper scegliere i propri clienti	123
4.0.3 La capacità di influire sulle scelte del cliente	132
<b>4.1 Il ruolo consulenziale di questo modello: il Relationship Manager</b>	<b>135</b>
4.1.1 Il tuo cliente di riferimento: il Tifoso	138
<b>4.2 Le soft skill da sviluppare per intraprendere questo business model</b>	<b>140</b>
4.2.1 Crea il tuo marketing strategico	141
4.2.2 Tecniche di time management	148
4.2.3 Saper domandare	152
4.2.4 Comunicare in modo efficace	156
4.2.5 Creare empatia con il cliente	165
4.2.6 Organizzare serate clienti coinvolgenti	169
4.2.7 Migliorare il proprio public speaking	172

<b>4.3 La forma professionale che più ti può aiutare nell'adottare questo modello: la Società di Consulenza</b>	<b>176</b>
<b>5. IL CONSULENTE-CHEF: COME FAR LEVA SUL BISOGNO DI ACCUMULO E IL DESIDERIO DI APPAGAMENTO DEL CLIENTE</b>	<b>183</b>
5.0.1 La risposta al nostro bisogno di appagamento	185
5.0.2 L'evoluzione del mercato per arrivare a dare risposta alle esigenze del cliente	188
5.0.3 L'impulsività all'acquisto del cliente	193
5.0.4 L'importanza della dotazione informatica	197
5.0.5 La creazione del Club	201
<b>5.1 Il ruolo consulenziale di questo modello: il Counseling</b>	<b>204</b>
5.1.1 Il tuo cliente di riferimento: il Buongustaio	207
<b>5.2 Le soft skill da sviluppare per diventare un Consulente-CHEF</b>	<b>209</b>
5.2.1 Sviluppare il proprio Personal Branding	210
5.2.2 Come creare un'ottima prima impressione	214
5.2.3 Assimilare i segreti dell'elicitazione	219
5.2.4 Lo SPIN Selling: come arrivare a nuovi clienti	223
5.2.5 Le tecniche più efficaci per essere persuasivi	229
5.2.6 Invogliare all'acquisto	234

5.3	<b>La forma professionale che più ti può aiutare nell'adottare questo modello: Consulente Autonomo che ha relazioni con più Società di Consulenza</b>	<b>240</b>
<b>6.</b>	<b>IL CONSULENTE-PROFETA: COME FAR LEVA SULLE PASSIONI E SUL BISOGNO DI PIACERE DEL CLIENTE</b>	<b>247</b>
6.0.1	Il mercato del lusso	251
6.0.2	Come definire il prezzo del proprio servizio	255
6.0.3	La cura del prodotto	262
6.0.4	L'importanza dell'immagine (e la scelta dell'ufficio)	266
<b>6.1</b>	<b>Il ruolo consulenziale di questo modello: il Mentoring</b>	<b>272</b>
6.1.1	Il tuo cliente di riferimento: il Devoto	275
<b>6.2</b>	<b>Le soft skill da sviluppare per intraprendere questo business model</b>	<b>277</b>
6.2.1	Sviluppare la propria leadership con il cliente	278
6.2.2	Creare uno storytelling persuasivo	282
6.2.3	L'importanza del valore percepito dal cliente	286
6.2.4	Essere resilienti e trasferire resilienza al cliente	291
<b>6.3</b>	<b>La forma professionale che più ti può aiutare nell'adottare questo modello: Il Consulente abilitato all'offerta fuori sede</b>	<b>297</b>

<b>7. TENDERE ALL'ECCELLENZA NELLA CONSULENZA</b>	<b>303</b>
7.1 L'Intelligenza emotiva del consulente	312
7.2 Non procrastinare la tua evoluzione professionale	316
7.3 Come ridefinire il tuo posizionamento professionale	320
7.4 Selezionare efficacemente i propri clienti	323
7.5 Le regole del successo	328
7.6 Le regole per valutare la tua attività	341
<b>8. CONSIDERAZIONI FINALI E OMAGGIO</b>	<b>349</b>
<b>L'AUTORE</b>	<b>357</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>359</b>