



## **Filosofia d'impresa**

**INeOUT** ha percorso per oltre vent'anni i territori battuti della comunicazione, della formazione, dell'organizzazione d'impresa, della consulenza, capitalizzando una serie di conoscenze e di competenze, di professionalità e di esperienze che oggi le consentono di cambiare profilo e metodo.

## **Da società autonoma a network**

Ci siamo costituiti come network, assumendo il ruolo di capofila di un gruppo di società che operano in campi contigui al nostro, per offrire ai nostri clienti una collaborazione di sistema, centrata su risposte specifiche a specifici problemi, progettate però in modo da salvaguardare e/o migliorare il sistema di rapporti interni ed esterni dell'impresa.

## **Dall'offerta all'ascolto**

Non vendiamo conoscenze, competenze, prodotti o servizi chiavi in mano ma una ben mirata capacità di ascolto, mirando a instaurare prima di tutto un rapporto di fiducia con i nostri clienti.

Perché i nostri clienti dovrebbero avere fiducia in noi?

Perché li consideriamo capaci di fare quello che fanno e di migliorare le loro performance.

Perché non ci sovrapponiamo loro – tipico atteggiamento del consulente vecchia maniera che pretende di sapere come un'impresa funziona meglio di chi ci lavora dentro o di chi l'ha realizzata – ma ci affianchiamo alla pari, condividendo realmente il rischio dei cambiamenti che suggeriamo o forniamo.

Perché crediamo come loro ai risultati concreti.

Perché abbiamo fiducia in loro.

Conosciamo bene alcuni problemi delle imprese (cfr. l'elenco delle conoscenze e delle competenze maturate) e abbiamo sviluppato una buona capacità di individuare le cause delle dispersioni che ne compromettono i risultati e qualche volta la stessa sopravvivenza. Per questo non diciamo loro quello che devono fare, ma ascoltiamo da loro quello che pensano di fare, mettendoci a disposizione per analizzare e/o ristrutturare i problemi e proporre risposte puntuali a quanto ci viene chiesto.

Non prendiamo il largo, ma saliamo sulla stessa barca e puntiamo agli stessi obiettivi.

## **Dove sta la novità di questo approccio?**

Sta nel proporci come partner e non come fornitori.

Partner significa che facciamo coincidere concretamente i nostri interessi con quelli dell'impresa.

Il nostro successo è il successo dei nostri clienti.