

## La necessità di certificazioni professionali secondo l'Apco

# *Il consulente aziendale serve se ha il bollino blu*

DI FRANCESCO D'APRILE\*

**L'**inchiesta sulla Consulenza di Direzione pubblicata da «IO Lavoro» *ItaliaOggi* lo scorso 11 maggio, mette in chiaro importanti questioni. Tra questi il concetto di good value for money: chi compro, come e cosa compro, come valuto i risultati rispetto ai costi che sostengo. Non sempre c'è lo stesso livello di consapevolezza tra consulente e cliente nel processo di acquisto dei servizi professionali. La comunità professionale dei consulenti di management se ne è resa conto da tempo, preoccupandosi di qualificare maggiormente sia l'offerta che la domanda di consulenza.

Qualificare l'offerta significa prestare attenzione al profilo del consulente di management: estrema attenzione alla formazione e soprattutto alzare di molto l'asticella nella certificazione internazionale Cmc (Certified management consultant). È una certificazione riconosciuta in 45 nazioni del mondo, di proprietà di Icmci (International Council of management consulting Institute) e rilasciata in Italia da Apco. Nel mondo ci sono circa 10 mila Cmc e in Italia circa 380. È l'equivalente,

nel management consulting, di quello che la certificazione pmi è nel Project management. I requisiti minimi sono rigidi (tra l'altro almeno otto anni di esperienza, laurea, lingua inglese, referenze di almeno tre clienti su progetti realizzati negli ultimi due anni; colloquio e presentazione di un progetto, verifica obbligatoria di mantenimento

dei requisiti ogni tre anni). È un processo molto serio che comincia ad essere percepito con attenzione: da circa tre anni anche Ibm Italia, insieme ad altre società di consulenza, ha scelto la

certificazione Cmc per 80 consulenti, coerentemente ad una scelta internazionale.

Qualificare la domanda, il sistema dei clienti, significa condividere conoscenze su come e cosa scegliere quando si compra consulenza, al di là della relazione personale di qualunque tipo essa sia. La consulenza ha scelto di non voler essere autoreferenziale. Ha preferito non dire ai clienti «si fa così». In gruppi di lavoro con clienti e istituzioni, ospitati da Uni, si sono condivisi contenuti e metodologie legate alla scelta del consulente, all'acquisto e valutazione dei servizi di consulenza; si sono pubblicate cinque norme Uni che trattano in dettaglio del profilo e delle com-

petenze del consulente, nonché dell'acquisto, sviluppo e valutazione dei servizi professionali di consulenza di management da parte sia dei clienti privati che della pubblica amministrazione. Queste norme hanno lo scopo di non voler generare alcun vincolo di sorta: solo condividere lo stesso background di conoscenza quando si acquistano e valutano servizi professionali, parlare la stessa lingua per non avere sorprese. È una operazione culturale di grande interesse. Il risultato è patrimonio di tutti. Tale esperienza è stata rilanciata in Europa: l'Italia ospita oggi il gruppo di lavoro Cen (Ente europeo di normazione) che sta scrivendo la prima norma europea sui servizi professionali, ed in particolare sulla consulenza di management. Il nostro paese ha una posizione di leadership, con Uni nella funzione di segretariato, Icmci come sponsor e Apco come coordinamento. A questo gruppo di lavoro partecipano rappresentanti di 18 nazioni europee. Una volta emanata, tale norma sarà di obbligatoria adozione in tutti i paesi membri.

Piccoli grandi passi che ci vedono tutti insieme. Il nostro Paese ha bisogno di innovare e fare sistema; sviluppare ed utilizzare al meglio le competenze professionali qualificate è l'unica chiave per competere con successo.

\* presidente Apco

**La qualità garantisce le imprese clienti**

