



## Come Procedere

### Fase 1: Le persone coinvolte nel percorso

1. Accedere alla tabella *Utenti* abilitati all'utilizzo di Target Navigator® e modificare le password di accesso.
2. Inserire nella tabella *Settori dell'Organizzazione*, la descrizione dei settori coinvolti nel percorso.
3. Mediante la tabella di gestione dei *Componenti dell'organizzazione*, inserire tutte le persone che pensiamo di coinvolgere, con un ruolo specifico, nell'ambito del percorso. Ricordati di attribuire il settore organizzativo.
4. Attribuire nella tabella *Responsabili di settore*, un responsabile per ciascun settore.

### Fase 2: L'organizzazione

5. Descrivere i *Valori* condivisi all'interno dell'organizzazione o semplicemente dalle persone che saranno coinvolte nel percorso.
6. Descrivere il *Patto* di navigazione stabilito dai partecipanti al percorso o esclusivamente dai membri del Gruppo di Lavoro che guida il percorso.
7. Descrivere cosa l'organizzazione intende per *Benessere Organizzativo*.
8. Descrivere la *Missione* aziendale ed il mercato prescelto.

### Fase 3: L'analisi di contesto

9. Compilare la tabella dei *Stakeholder*.
10. Realizzare la *swot analysis*.
11. Analizzare i *problemi* correnti.
12. Descrivere i *nuovi scenari di mercato*.
13. Analizzare gli attuali e nuovi *prodotti/servizi* rispetto agli attuali e nuovi *mercati*.



14. Analizzare i propri *prodotti/servizi* rispetto al valore per i clienti ed alla *concorrenza*.

15. Compilare la *Balanced Scorecard*.

*Non è necessario utilizzare tutti questi strumenti: scegliete quelli più idonei alle vostre necessità e competenze.*

#### **Fase 4: Definire il percorso**

16. Definire e descrivere la *Visione* (il grande obiettivo da raggiungere, il sogno, una meta audace, ma anche un importante obiettivo di cambiamento).

17. Indicare le *Aree Tematiche* (sociali, organizzative, ecc) che contraddistinguono il piano.

18. Definire le milestone del piano (indicate in tabella le *date di scadenza di ciascun periodo del piano*).

19. Descrivere nella tabella *Obiettivi* quelli mediante i quali si concretizzerà la visione.

20. Mediante la tabella obiettivi descrivere quelli che definite *strategici*, con la tabella *Indicatori* indicare come misurate il successo e in cosa si sostanzia (target di periodo da raggiungere) e con la tabella *Attività* descrivere tutto quello che farete per conseguirlo.

21. Mediante la tabella obiettivi descrivere quelli che definite *Operativi*, con la tabella indicatori indicare come misurate il successo e in cosa si sostanzia (target di periodo da raggiungere) e con la tabella attività descrivere tutto quello che farete per conseguirlo.

22. Mediante la tabella obiettivi descrivere quelli che definite di *Efficienza*, con la tabella indicatori indicare come misurate il successo e in cosa si sostanzia (target di periodo da raggiungere) e con la tabella attività descrivere tutto quello che farete per conseguirlo.

23. Descrivere la missione ed i responsabili dei *Gruppi Apripista* e con la tabella attività descrivere le azioni da svolgere.

#### **Fase 5: La navigazione**

24. Prima di iniziare la navigazione, eseguire i nove test che consentono di effettuare un vero check up aziendale e danno misura del potenziale della tua organizzazione

25. Impostare il navigatore con la tabella *Alert mail* e dare avvio al percorso

26. Aggiornare la tabella degli indicatori e quella delle attività con le percentuali rispettivamente di raggiungimento e di completamento.

27. Utilizzare i *report* per rendere più efficaci le riunioni di verifica e i grafici (andamento e



confronto prestazioni) presenti nella *Plancia di comando* per controllare l'andamento del piano e la performance generale.

28. Ogni volta che si effettua una riunione, utilizzare l'apposita tabella per descriverne lo svolgimento e definire le attività che ne scaturiscono.
29. Utilizzare il *GANTT* per verificare i carichi di lavoro e la pianificazione nel tempo delle attività.

Se vuoi approfondire l'argomento della Pianificazione Strategica e la conoscenza dello strumento software Target Navigator®, puoi comprare il libro [La pianificazione strategica a misura d'uomo](#).

