

Suppressed



Crazie, le faremo sapere: come si fa un colloquio di lavoro, manuale pratico per aspiranti consulenti



SILVIA COLANGELI

Scritto il 02 Set 2015 in [APPROFONDIMENTI](#)

[Share on Facebook](#)

[Share on LinkedIn](#)

[Share on Twitter](#)

[Share on Google+](#)

Consulenza: è una delle parole più utilizzate nel mercato del lavoro 2.0. Ma chi sarebbe veramente capace di definire le mansioni di un consulente, o spiegare di cosa si occupa? Non molti inoltre sanno che esistono molte specializzazioni e che sono richieste diverse competenze e profili all'interno di questo settore, in continua espansione e sempre più attraente per i neolaureati in cerca di occupazione. A fare chiarezza sul mondo della consulenza ci ha pensato **Andrea Iovene con un manuale pratico intitolato Grazie... Le faremo sapere** sottotitolo: «Come affrontare i colloqui di selezione nelle società di consulenza» (**FrancoAngeli, collana Trend, 240 pagine**).



Andrea Iovene

Grazie... Le faremo sapere

Come affrontare i colloqui di selezione nelle società di consulenza

FRANCOANGELI

Perché oggi molti giovani aspirano a diventare consulenti? Una prima ragione potrebbe essere economica. **«Molti recruiter sono concordi nell'affermare che la RaI (retribuzione media annua lorda) di inizio percorso è pari a 25-27 mila euro lordi.** Non è escluso che alcune aziende preferiscano iniziare anche con uno stage di massimo sei mesi con un rimborso spese variabile tra 1000 e 1800 euro al mese»: cifre molto più alte della media degli altri settori. Ma c'è altro: «Pur esistendo molte differenze tra le varie tipologie - **i grandi rami sono quelli della consulenza strategica, operativa, finanziaria e legata al mondo dell'Information Technology** - la professione del consulente è molto stimolante per i giovani laureati» scrive Iovene: «È sicuramente impegnativa ma permette una crescita professionale a 360 gradi, che aiuta a sviluppare molteplici abilità. Il mondo della consulenza, in continua evoluzione, rappresenta un ottimo punto di partenza per iniziare a lavorare. Inoltre, in controtendenza rispetto a molti altri settori e all'intero mercato del lavoro, in questi ultimi anni sono aumentate le richieste di neolaureati».

L'intento dell'autore, ex dipendente di una società di consulenza finanziaria responsabile dell'ufficio job placement dell'Ipe (Istituto per ricerche ed attività educative) è quello di fornire un valido **strumento di preparazione ai colloqui con le aziende del settore, attraverso esempi pratici, test e l'esposizione di una serie di casi interdisciplinari sperimentati proprio dai selezionatori di alcune grandi società di consulenza tra cui anche EY [che fa parte delle aziende dell'RdS network, ndr]**. Non solo: *Grazie... Le faremo sapere* contiene una serie di suggerimenti utili per affrontare al meglio ogni fase della valutazione: come sottolineato nel saggio *Le risorse umane di Massimiliano Nicoli, pubblicato pochi mesi fa da Ediesse*, il compito dei recruiter è quello di andare oltre le mere competenze professionali. Non mancano quindi indicazioni sul dress code, sul linguaggio del corpo, ma anche consigli in caso d'intervista telefonica o via skype, utili non solo per gli

COMMUNITY



Codice abbonamento: 003600

aspiranti consulenti ma per chiunque si trovi ad affrontare una selezione. «**I recruiter sono molto attenti e non possono permettersi il lusso di sbagliare la scelta del candidato**» scrive Iovene: «**per questo motivo i colloqui sono sempre più difficili, ci si trova di fronte a test, prove di gruppo, discussioni di business case: a volte risultano strani**, ma invece servono proprio per testare alcune soft skills quali problem solving, team working e communication abilities».

Dunque una divulgazione di natura pratica, finalizzata anche allo scambio di opinioni coi lettori, invitati ad approfondire il tema sul blog [colloquiolavoro](#) gestito dallo stesso Iovene: «Lo scopo principale di questo libro è di aiutare i giovani laureati ad essere più consapevoli e pronti per un colloquio di lavoro con aziende, banche, società di consulenza e così via» dice l'autore alla *Repubblica degli Stagisti*: «**Troppo spesso si va con poca convinzione, poco preparati sulle prove da sostenere e, come a volte dicono alcuni, "per provare"**. Ho cercato di spiegare perchè questi non sono gli atteggiamenti giusti e allo stesso tempo perchè i giovani preparati che si affacciano al mondo del lavoro non dovrebbero provare eccessiva preoccupazione. **L'obiettivo che mi pongo, potrei dire insieme al candidato che legge il manuale, è che ogni colloquio si concluda con un'offerta di lavoro**».

Per questo motivo Iovene non trascurava nessuno dei passaggi delle selezioni: il testo suggerisce risposte a domande che, per quanto banali e ripetitive, riescono a mettere in difficoltà la maggior parte dei candidati durante i colloqui. Una su tutte: «**Dove vede se stesso tra cinque anni? Grazie... Le faremo sapere spiega che il senso della domanda sta nel «sondare quali siano le reali aspettative, ambizioni e prospettive del candidato**. In particolar modo, l'intervistatore cerca di comprendere come venga vissuta dal candidato l'opportunità che gli si sta dando e se quest'ultimo la veda solo come uno step momentaneo del proprio percorso». Spunti per costruire una valida risposta? Per esempio, «A mio parere tutto dipenderà dal mio rendimento professionale e dalle opportunità di crescita che mi verranno offerte. In ogni caso spero di potermi mettere alla prova e di poter crescere personalmente e professionalmente».

Ma c'è spazio anche per l'ironia: il manuale si conclude con divertenti aneddoti sui consulenti e l'autore risponde con una battuta all'ultima domanda che gli viene posta: «Oltre alla lettura del libro, che cosa consiglierebbe a chi cerca lavoro?» «**La ricerca del lavoro è già un lavoro!** L'attenzione e la professionalità con cui si cerca impiego devono essere molto alte perché la concorrenza è notevole. Il libro raccoglie anche molti consigli su errori da non ripetere compiuti in passato, anche dagli allievi dei nostri master». Iovene coordina infatti i quattro master dell'Istituto Ipe - il **master in Finanza Avanzata e Risk Management**, quello in **Bilancio e Controllo di Gestione**, quello in **Project Management** e quello in **Shipping e Logistica** - che rappresentano una eccellenza formativa del territorio campano, una delle poche che riesce ad attirare studenti dal nord Italia (mentre di solito il percorso è irrimediabilmente inverso) e ad assicurare percentuali di placement molto alte. «Scherzi a parte, non mi stancherò mai di ripetere che un colloquio di lavoro richiede molta, molta preparazione e una cura estrema di tutti i dettagli: abbigliamento, stretta di mano, il linguaggio non verbale» chiude Iovene: «Inoltre le singole prove - test, prove di gruppo, case interview, e così via - richiedono una preparazione specifica, a volte duratura, spesso viene sottovalutata dai candidati. Infine **la motivazione, l'umiltà e la conoscenza approfondita dell'azienda faranno sicuramente la differenza**».

Silvia Colangeli

COMMENTA SUL FORUM (1)

