Il Debriefing della Campagna Annuale negli Studi Commerciali e Tributari: Un Passo Verso il Miglioramento Continuo

Autore : Michele D'Agnolo

Categoria : Professione Cambiamento

Tagged as : benefici, campagna annuale, DebriefingStudi Commerciali e Tributari

Data : 8 Settembre 2023

Nel mondo complesso e dinamico della contabilità e della consulenza fiscale, gli studi commerciali e tributari svolgono un ruolo fondamentale nell'assistere le imprese e gli individui a gestire le loro questioni finanziarie. Ogni anno, questi studi affrontano la sfida della redazione dei bilanci e delle dichiarazioni dei redditi per i loro clienti. Tuttavia, spesso trascurano un passo cruciale dopo la chiusura della campagna annuale: la riunione autunnale di debriefing.

Una riunione di debriefing è una sessione formale in cui i membri del team discutono e valutano criticamente la performance della campagna annuale di redazione dei bilanci e delle dichiarazioni dei redditi. È un momento per riflettere, condividere feedback e pianificare miglioramenti futuri. Nonostante i suoi chiari benefici, molti studi contabili trascurano questa pratica preziosa.

Ci sono diverse ragioni per cui alcuni studi potrebbero evitare di svolgere una riunione di debriefing:

1. Mancanza di consapevolezza: Alcuni studi potrebbero non essere pienamente consapevoli dell'importanza di una riunione di debriefing o dei benefici che può apportare.
2. Tempo e risorse limitate: Gli studi operano in un ambiente frenetico e possono percepire la difficoltà nel trovare il tempo per una riunione di questo tipo.
3. Cultura dello studio: La cultura dello studio, orientata alla colpevolizzazione dell'errore anziché all'apprendimento potrebbe non promuovere la condivisione di feedback o la riflessione critica sulle prestazioni passate.
4. Mancanza di dati: Senza dati accurati sulla performance della campagna, la riunione di debriefing può sembrare superflua.
5. Resistenza al cambiamento: La resistenza al cambiamento può impedire l'adozione di nuove pratiche, anche se possono portare a miglioramenti.

Eppure, una riunione di debriefing ben organizzata e gestita può offrire una serie di benefici:

1. Miglioramenti delle procedure di lavoro: L'analisi della campagna porta a miglioramenti nei flussi di lavoro, nell'allocazione delle risorse e nell'ottimizzazione delle procedure.
2. Feedback dei clienti: È un'opportunità per raccogliere e integrare il feedback dei clienti, migliorando la loro soddisfazione e la fedeltà. Purtroppo il feedback dell'importante stakeholder rappresentato dall'Agenzia delle Entrate arriva solo dopo molto tempo, evidenziando gli errori soltanto negli avvisi bonari e negli accertamenti.
3. Piani di formazione: L'analisi identifica le aree in cui il personale potrebbe aver bisogno di formazione supplementare per affrontare meglio le sfide future.
4. Pianificazione strategica: Aiuta a stabilire obiettivi strategici futuri basati sui risultati e suggerimenti emersi durante la riunione.

Attendere invece la primavera successiva e rinviare la discussione all'avvio della prossima campagna potrebbe far disperdere e dimenticare una significativa quantità di informazioni.

Per gli studi commercialisti che desiderano iniziare a implementare una riunione di debriefing, è essenziale pianificare attentamente. Ecco i passi chiave:

1. Definire l'obiettivo: Stabilire chiaramente l'obiettivo della riunione.
2. Inviti: Coinvolgere se possibile tutti gli interessati, o almeno una significativa rappresentanza. Invitare i partecipanti con anticipo, fornendo un'agenda chiara.
3. Raccogliere dati: Raccogliere dati sulla performance della campagna.
4. Conduzione della riunione: Condurre (non lasciar andare) una riunione ben strutturata, incentrata sulla discussione e sull'identificazione di miglioramenti, evitando il monopolio di sfoghi e polemiche.
5. Follow-Up: Documentare la riunione e monitorare l'implementazione delle azioni.

In conclusione, la riunione di debriefing alla fine della campagna annuale di redazione dei bilanci e delle dichiarazioni dei redditi è una pratica preziosa che può portare a miglioramenti significativi nella performance degli studi commerciali e tributari. Nonostante le sfide, l'adozione di questa pratica può contribuire in modo significativo al successo continuo dello studio e alla soddisfazione dei clienti. È un passo verso il miglioramento continuo e una maggiore competitività nel settore della contabilità e della consulenza fiscale.