
Indice

Introduzione	pag.	11
Prefazione , di <i>Ignazio Rocco di Torrepadula</i>	»	13
La Scuola di Alta Formazione dell'IPE	»	17
1. Sei sicuro di voler lavorare in consulenza?	»	21
1. Cosa vuol dire fare consulenza?	»	22
2. Il settore della consulenza in cifre	»	23
3. Quale consulenza?	»	24
3.1. Consulenza strategica	»	25
3.2. Consulenza operativa	»	27
3.3. Consulenza IT - Information Technology	»	28
3.4. Consulenza finanziaria	»	29
4. Scegliere la società giusta	»	31
5. Ma quanto si guadagna?	»	32
In sintesi	»	34
2. Le skill del consulente: cosa cercano le aziende	»	35
1. Communication skill	»	36
2. Analytical & Logical ability	»	38
3. Problem solving e business sense	»	40

4. Thinking out of the box	pag.	42
5. Leadership	»	44
6. Team working	»	46
In sintesi	»	47
3. Perché il tuo Curriculum viene cestinato?	»	48
1. La carta vincente: come si scrive un buon CV	»	49
2. La mia vita per sezioni	»	50
2.1. Chi sono?	»	50
2.2. Il mio percorso formativo	»	51
2.3. Le mie esperienze professionali	»	51
2.4. Quali lingue so parlare? E con l'informatica come me la cavo?	»	52
2.5. Dietro le quinte: interessi e soft skill	»	52
2.6. Qualche trucco e quello che non può mancare	»	54
2.7. Gli action verbs	»	54
3. Una marcia in più: la forma grafica	»	54
4. Un esempio di CV che non sarà cestinato	»	55
5. Come mi presento: la cover letter	»	57
In sintesi	»	61
4. Nel labirinto dei test (I parte)	»	62
1. La mappa: prepararsi ai test	»	63
2. Test di ragionamento numerico	»	65
2.1. Serie numeriche	»	65
2.2. Numeri in figure geometriche e matrici	»	68
2.3. I test "alla Fermi"	»	69
2.4. Problemi sul ritmo del lavoro	»	73
2.5. Problemi con le percentuali	»	75
2.6. Calcolo delle probabilità	»	77
3. Test di ragionamento induttivo (logica figurale)	»	82
3.1. Figura da scartare	»	82
3.2. Serie di figure	»	83
3.3. Matrici di figure	»	84
3.4. Analogie tra figure	»	85
3.5. Matrici di Raven	»	86
3.6. Carte da gioco	»	88
3.7. Tessere del Domino	»	89
4. Problemi "alla Einstein"	»	90
In sintesi	»	94

5. Nel labirinto dei test (II parte)	pag. 95
1. Test specifici di McKinsey e BCG-The Boston Consulting Group	» 95
1.1. Interpretazione dei grafici	» 97
1.2. Calcoli matematici	» 100
1.3. Logical - Problem Solving	» 102
1.4. McKinsey PST - Problem Solving Test	» 105
1.5. BCG - The Boston Consulting Group - online case	» 106
2. Test di Inglese	» 110
3. Test tecnici	» 112
4. I 10 errori più frequenti nella risoluzione di un test	» 113
In sintesi	» 115
6. Domani è il grande giorno	» 116
1. La prima impressione è quella che conta	» 117
2. Cosa mi metto domani? Il dress code	» 118
2.1. Le regole d'oro	» 119
2.2. Dress code - Uomo	» 121
2.3. Dress code - Donna	» 122
3. La trappola del non verbale	» 123
4. Checklist: cosa fare prima del colloquio	» 128
5. Checklist: cosa portare il giorno del colloquio	» 129
In sintesi	» 130
7. Il colloquio individuale: dimostrare chi sei	» 131
1. Face to face con il selezionatore	» 131
1.1. Le domande motivazionali-comportamentali	» 132
1.1.1. Il metodo STAR	» 134
1.2. Le top 5 (+1)	» 136
1.3. Rispondere alle domande (im)possibili	» 140
1.4. E adesso tocca a te: le domande follow-up	» 143
1.4.1. Se il selezionatore è un recruiter HR	» 144
1.4.2. Se il selezionatore è un Consultant	» 145
2. Al telefono: il colloquio a distanza	» 147
2.1. Mi preparo	» 148
2.2. Durante la telefonata	» 149
2.3. E dopo?	» 150
3. Colloquio via Skype: la nuova frontiera	» 151
3.1. Il kit	» 151
3.2. Mi preparo	» 151
3.3. Durante il collegamento	» 153
3.4. E dopo?	» 153
In sintesi	» 154

8. Il colloquio di gruppo: uno per tutti e tutti per uno	pag.	155
1. Essere giudicati: cosa viene valutato in un colloquio di gruppo	»	155
2. Adesso cosa mi aspetta?	»	156
3. Qualche esempio	»	157
3.1. Il Consiglio di Amministrazione	»	158
3.2. Il Naufrago	»	158
3.3. La Società crocieristica	»	159
3.4. Il Centro di aggregazione multifunzionale	»	159
4. La giusta tattica: come affrontare il colloquio di gruppo	»	160
4.1. Come mi preparo?	»	160
4.2. E adesso cosa faccio?	»	161
4.2.1. Uno per tutti: il comportamento individuale	»	161
4.2.2. Tutti per uno: il comportamento di gruppo	»	162
5. E dopo?	»	163
6. Un esempio di “pagella”	»	163
In sintesi	»	165
9. Case interview: cos'è? Come lo affronto? (I parte)	»	166
1. Le regole d'oro per affrontare il case interview	»	166
2. Come mi preparo	»	167
3. E adesso cosa faccio? Niente panico!	»	170
4. Le mosse vincenti: cosa colpisce il selezionatore	»	172
5. Come pensa un consulente: le “armi” che non possono mancare	»	173
5.1. L'approccio MECE	»	173
5.2. Le ipotesi guidano il ragionamento	»	174
5.3. La regola 80/20	»	176
In sintesi	»	176
10. Case interview: le diverse tipologie (II parte)	»	178
1. I Guesstimate e i Market-Sizing question	»	180
1.1. I Guesstimate step by step	»	180
1.2. I Market-Sizing step by step	»	184
2. I Brainteaser	»	187
2.1. I Brainteaser step by step	»	188
3. Il Business case interview	»	190
3.1. Tipologia di case interview e eventuale utilizzo di framework	»	191
3.1.1. Incremento del profitto	»	192
3.1.2. Analisi del settore, ingresso in un nuovo mercato e lancio di un nuovo prodotto	»	195

3.1.3. Fusioni e acquisizioni (M&A - Merger & Acquisition)	pag. 198
3.1.4. Investimento/disinvestimento	» 200
3.2. Settori economici in pillole: esempi	» 202
3.2.1. Settore Bancario	» 202
3.2.2. Settore Aeronautico	» 203
3.3. Il Business case interview step by step	» 204
3.4. Esempi in forma dialogata	» 211
3.4.1. Venditore di magliette per la Fiorentina Calcio (Incremento del profitto)	» 211
3.4.2. Il Daylight Cafè (Ingresso in un nuovo mercato)	» 215
3.4.3. Booz Chemical International (M&A - Merger & Acquisition)	» 219
3.4.4. Villaggio turistico nel Sud Italia (Investimento)	» 222
4. I 10 errori da evitare durante un case interview	» 226
5. Un esempio di scheda di valutazione	» 227
In sintesi	» 229
Appendice I. Barzellette sui consulenti: un po' di autoironia	» 230
Appendice II. Dialogo con i lettori: blog, risorse utili e feedback	» 234
Appendice III. Mancano 4 settimane al colloquio, che faccio? La tabella di marcia	» 235
Bibliografia	» 239