

CRISTINA CONDELLO

LEADERSHIP PER VISIONARI CON I PIEDI PER TERRA

LE 10 CHIAVI PER ASSICURARE IL
SUCCESSO DELLA TUA AZIENDA



ACCADEMIA
DEL BENESSERE
Consulenza e Formazione

INDICE

Premessa	
Analisi e consapevolezza	pag. 2
Affiancamento nelle azioni e concretezza dei risultati	pag. 3
Cap. 1 Realizzazione organigramma	pag. 5
Cap. 2 Selezione del personale	pag. 7
Cap. 3 Organizzazione del tempo	pag. 8
Cap. 4 Delega	pag. 9
Cap. 5 Coinvolgimento dei collaboratori	pag. 10
Cap. 6 Comunicazione interna	pag. 12
Cap. 7 Formazione su misura	pag. 13
Cap. 8 Realizzazione dei team building	pag. 14
Cap. 9 Definizione e condivisione degli obiettivi	pag. 15
Cap. 10 Analisi e definizione strategie di marketing	pag. 17
Più 1 Formazione specifica per l'imprenditore	pag. 18
Conclusioni	pag. 20

PREMESSA

Sei un Imprenditore e vuoi sapere a cosa può servirti la **FORMAZIONE**? **Ti trovi in una di queste situazioni o in tutte?**

1. Sei sempre soffocato dal lavoro e devi occuparti di tutto tu
2. Fai fatica a gestire i tuoi collaboratori
3. La tua giornata dovrebbe avere 48 ore per riuscire a completare le tue attività, vivi in emergenza e non hai tempo per nient'altro
4. La tua famiglia si lamenta perché non ci sei mai
5. Sei concentrato a risolvere problemi invece che fare strategie di sviluppo
6. Lavori come un matto, ma la tua azienda non cresce e tu non guadagni come meriteresti

È capitato anche a me, nel mio mestiere di Imprenditrice ed era estremamente faticoso e stressante.

Fino a quando, negli anni '80, ho intrapreso un percorso formativo di crescita personale e professionale che dura tutt'ora.

Dal 2008 ad oggi abbiamo seguito con consulenza e formazione circa 700 clienti, incontrato decine di migliaia di persone, realizzato 80 eventi, più di 700 corsi, più di 100 Team Building, 25.000 ore di consulenza, formazione e coaching e più di 500.000 chilometri percorsi.

Quindi la FORMAZIONE può risolvere tutti i tuoi problemi? NO.

Non ci sono ricette miracolose, diffida di chi ti dice che **in tre mosse risolvi tutto**, non è vero! Sarebbe come voler mettere un **tetto di tegole su pareti di carta**. Credo che nessuno voglia vedere i propri sforzi spazzati via dal primo forte temporale.

Allora a cosa serve?

Serve per acquisire una CASSETTA DEGLI ATTREZZI piena di strumenti pratici, che utilizzi per affrontare le tue difficoltà con **consapevolezza della TUA forza e del TUO potenziale**; serve per costruire la tua casa con fondamenta stabili e arrivare al tetto quando sei sicuro che i muri siano solidi, ben progettati e costruiti con cura. In sostanza la FORMAZIONE è alla base della TUA **crescita come persona** e ti serve per avere maggiore **chiarezza nelle tue scelte e ottenere benessere nella TUA vita**.

Buona lettura,



Fondatrice di Accademia del Benessere

ANALISI E CONSAPEVOLEZZA

Ma...è chiaro che, anche facendo tanti corsi e diventando bravissimo, non potrai fare tutto tu.

Per questo hai bisogno di un Consulente-Coach con l'esperienza che si è costruito sul campo, che sia oggettivo, distaccato dai problemi e che ti aiuti e ti guidi per fare le numerose attività che servono in azienda, come ad esempio:

1. la selezione del personale
2. la realizzazione e la gestione dell'Organigramma
3. la definizione dei ruoli e le attività di delega
4. i colloqui interni di analisi e check del clima aziendale
5. gli incontri periodici con i reparti
6. le riunioni generali
7. i team building
8. lo sviluppo della comunicazione interna, tra le persone
9. la formazione dei collaboratori, mirata alle esigenze dell'azienda
10. la gestione delle criticità con i collaboratori
11. le verifiche degli obiettivi, passo per passo
12. le strategie e le azioni di marketing e di comunicazione

pensa solo cosa significa dedicarti a tutto questo!

Quando avevo la mia azienda lavoravo "mille" ore tutti i giorni, commettendo "milioni" di errori, avrei pagato lautamente un bravo consulente per aiutarmi, ne avevo bisogno!

A volte mi è capitato di investire bene il mio denaro nella formazione, mia e delle mie persone, a volte NO. **Trovare il Consulente giusto su misura per te non è facile, lo so.**

Prima guarda bene chi è, il suo curriculum, cosa ha fatto di concreto nella vita, cosa e per quanto tempo ha studiato e se sta ancora studiando, quali sono le sue certificazioni, i suoi successi, le difficoltà che ha affrontato, cosa dicono di lui i suoi clienti...insomma **qual è la sua reputazione.**

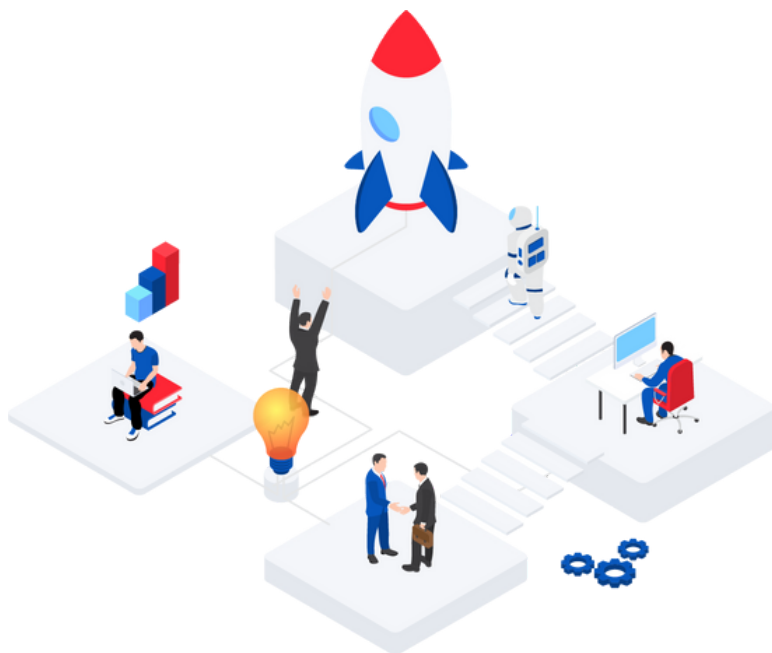
Individua chiaramente: TU dove sei ora e dove vuoi arrivare. Poi, si tratta di fidarsi e cominciare.

AFFIANCAMENTO NELLE AZIONI E CONCRETEZZA DEI RISULTATI

Nel seguente schema, costruito grazie ad anni di esperienza sul campo, trovi le 10 azioni pratiche più una, che fanno parte di un vero e proprio **Progetto di Riorganizzazione, Ottimizzazione e Crescita aziendale**.

Come vedi a fianco di ogni Azione c'è il RISULTATO-VANTAGGIO che puoi ottenere, in termini molto pragmatici e reali. **Tuttavia c'è una condizione: CHE TU CI CREDA**, che TU lo voglia fare, che TU sia disposto a metterti in gioco, allora **funziona davvero**.

Lo affermano e lo testimoniano i Clienti che hanno vissuto sulla loro pelle questa esperienza formativa.



CRISTINA CONDELLO
LEADERSHIP PER VISIONARI CON I PIEDI PER TERRA

	AZIONI	RISULTATI - VANTAGGI
1	REALIZZAZIONE DELL'ORGANIGRAMMA	Divisione dei compiti, aumento delle competenze
2	SELEZIONE DEL PERSONALE	Inserimento della persona giusta, nel ruolo giusto
3	ORGANIZZAZIONE DEL TEMPO	Riduzione dello stress e dei costi occulti
4	DELEGA	Responsabilizzazione dei collaboratori, maggiore tempo decisionale
5	COINVOLGIMENTO DEI COLLABORATORI	Miglioramento della motivazione e del clima
6	COMUNICAZIONE INTERNA	Sviluppo della collaborazione
7	FORMAZIONE "SU MISURA"	Crescita professionale, aumento della produttività
8	REALIZZAZIONE DEI TEAM BUILDING	Potenziamento della coesione e dello spirito di gruppo
9	DEFINIZIONE E CONDIVISIONE DEGLI OBIETTIVI	Raggiungimento dei risultati economici
10	ANALISI DEFINIZIONE DELLE STRATEGIE DI MARKETING	Incremento della reputazione aziendale e delle vendite
Più 1	FORMAZIONE SPECIFICA PER L'IMPREDITORE	Crescita personale, nuove competenze, successi, soddisfazioni e realizzazione

1. REALIZZAZIONE DELL'ORGANIGRAMMA

Perché serve un Organigramma?

Perché tutti non possono fare tutto.

Per collocare le Persone nel ruolo più congeniale per loro e per l'azienda. Per definire i Compiti, gli Obiettivi e le Responsabilità di ognuno. Per creare delle regole di comportamento e di comunicazione tra le varie aree aziendali. Perché ogni Persona sappia esattamente cosa ci si aspetta da lei.

Come si costruisce?

PRIMA è necessario fare un'analisi accurata di ogni Persona, per identificare le sue capacità, abilità e potenzialità. Quali tratti della sua personalità sono vincenti e quali gli aspetti migliorabili. Quali sono i suoi rapporti con gli altri colleghi e con i responsabili. Che risultati ha raggiunto nel tempo e come ha affrontato e reagito alle difficoltà. Quali sono i suoi bisogni tangibili e intangibili. Qual è il suo compenso e se è adeguato al suo ruolo e alle sue responsabilità, se ha benefit. Qual è il suo livello di motivazione e di entusiasmo nel lavoro e quali sono i suoi Obiettivi e i suoi sogni. Che prospettive vede all'interno dell'organizzazione.



A questo punto **ti starai chiedendo perché questa analisi...** Perché le Imprese sono FATTE DI PERSONE e i risultati che la tua azienda ottiene dipendono da Te e dai tuoi collaboratori.

ORA siamo pronti e qui arriva il lavoro più delicato, perché si devono inserire le Persone nel ruolo giusto e si devono creare i flussi comunicativi tra ruolo e ruolo, cioè chi deve parlare con chi e chi ha la responsabilità di altri. Una volta realizzato lo devi condividere con le persone della tua azienda, è necessario che sia chiaro per tutti.



2. SELEZIONE DEL PERSONALE

Il 99% delle volte, quando una piccola media azienda vuole inserire un nuovo collaboratore, lo fa attraverso canali di conoscenza, di passa parola, di amicizia o di parentela.

Solitamente sei TU, il capo stesso che valuti i candidati, e in buona fede assumi la persona che ha le competenze tecniche e che ti piaccia.

Sai che così corri un rischio molto grosso? Sì, perché i problemi arrivano dopo, lo avrai vissuto sulla tua pelle e sul tuo portafoglio.

Per conoscere davvero una persona sul lavoro occorrono 18 mesi, lo affermano gli innumerevoli e autorevoli studi compiuti in tal senso. Cosa è importante quando devi inserire in azienda, la TUA azienda, una persona nuova?

Oltre alle conoscenze di base per potere svolgere il lavoro, deve possedere **caratteristiche che difficilmente si apprendono**: l'empatia, la comunicazione, l'umiltà, l'entusiasmo, la positività; in pratica le Soft Skills, cioè quelle peculiarità che fanno parte dell'intangibile e che possono fare una grande differenza.

Inoltre serve tenere conto di **quale sarà l'ambiente in cui si inserirà**, quali sono le persone e il gruppo di lavoro nel quale opererà.

Quali sono le sue motivazioni al cambiamento, che parole utilizza, qual è il suo linguaggio del corpo al colloquio..

E poi, quando fai selezione occorre **utilizzare più canali di ricerca**, per avere una buona quantità di risposte, per non essere costretti a prendere il... meno peggio.

È necessario **essere oggettivi**, metti da parte l'emotività per scegliere il candidato migliore in quel momento per l'azienda, quello che **ti aiuterà davvero a crescere con il tuo team** e a raggiungere i risultati che ti aspetti.

3. ORGANIZZAZIONE DEL TEMPO

Sei una **persona naturalmente organizzata oppure sei tremendamente disorganizzata**, se rientri tra queste due categorie, **la formazione NON è per te**. Se invece vivi in regime di urgenza, sei pieno di cose da fare e **vorresti ottimizzare il tuo tempo** per riuscire a stare bene, allora hai bisogno di qualche strumento e di alcune tecniche con le quali potrai ridurre lo Stress ed essere produttivo e efficace.

Quante volte ti trovi a inizio giornata con in mente tutto quello che vorresti fare e, a fine giornata è tanto se hai prodotto la metà, e ti senti frustrato, insoddisfatto e stanco.

Prova invece a pensare **come stai quando finisci un lavoro**, un progetto, un'attività, nel tempo che ti sei prefissato.

Sei pieno di entusiasmo, soddisfatto, appagato e questo stato d'animo lo porti dentro e contamina di soddisfazione anche la tua vita privata, le tue relazioni, i tuoi affetti, stai bene.

Pensa a come impatta la gestione del tuo tempo su tutta la tua esistenza.

Bene, in teoria tutto bello, ma in pratica?

Qualche consiglio da usare subito:

1. Sei un mattiniero o un notturno?
2. Cosa fare prima e dopo in base alla tua personalità
3. Individua e suddividi le priorità in ordine di urgenza e importanza
4. Lavora per obiettivi
5. Dividi la giornata in blocchi di tempo
6. Mettici: metodo, attenzione e disciplina

Una nuova abitudine si forma in 21 giorni, allenati e non mollare al primo ostacolo!

La formazione ti offre **tecniche e metodi per ottimizzare le tue giornate e raggiungere i tuoi obiettivi**.

4. DELEGA

Il Leader è quella persona che fa fare agli altri, volentieri, quello che lui vuole che facciano.

Perché ti parlo della Leadership, quando il tema è la Delega?

Chissà quante volte ti sarai chiesto **qual è la differenza tra un Capo e un Leader**, e quante volte ti avranno detto: **"Lavori troppo**, prima o poi ti ammali..." oppure: **"Ma come fai a tenere tutto sotto controllo?"** e tu avrai risposto più o meno come facevo anch'io...**"Mi piace il mio lavoro**, fino a che ce la faccio va bene così" oppure: **"Devo farlo**, non è che mi posso fidare di tutti i miei collaboratori" oppure: **"Mi piace fare le cose a modo mio**, così sono sicuro che vengono bene e i clienti sono contenti".

Ecco il PRIMO ERRORE, gli alibi, che sabotano il tuo tempo e ti impediscono di crescere.
Se sei un capo bravo sicuramente affidi compiti, ma se sei un Leader **DELEGHI**.

La differenza è semplice da dire: per svolgere un compito la persona deve fare quello che le hai detto di fare, e basta. Mentre per delegare occorre che TU Leader, **affidi al tuo collaboratore un Obiettivo strutturato**, che prevede una serie di passaggi e di Obiettivi intermedi e... che **ti fidi di lui**.

Quindi a cosa ti porta delegare? Ad aumentare il coinvolgimento delle tue Persone, la loro autonomia, la loro responsabilità e di conseguenza la loro motivazione.

Così commettono meno errori, **incrementano la produttività e raggiungono gli Obiettivi, i propri e quelli dell'azienda**.

Allora ti starai chiedendo... **Leader si nasce o si può diventare?** Come si può riuscire a sviluppare caratteristiche come: l'ascolto, la comunicazione efficace, il lavoro per obiettivi, la resistenza allo stress, la gestione del tempo, la creatività, la **capacità di delega**, l'essere un esempio...

Leader si può diventare, lavorando su te stesso in un percorso di crescita facilitato da un Coach che ti affianca e ti aiuta a **fare emergere il tuo potenziale**; e poi **TU devi fare il resto** con l'allenamento e l'esercizio sul campo.

5. COINVOLGIMENTO DEI COLLABORATORI

In questo capitolo ti voglio parlare di un grande imprenditore: MICHELE FERRERO.

Per capire più da vicino i tratti umani e imprenditoriali dell'inventore della Nutella, basta leggere le **17 norme guida** da lui redatte e indirizzate ai suoi Manager.

"Nei vostri contatti mettete i vostri collaboratori a loro agio, dedicate loro il tempo necessario e non le "briciole", preoccupatevi di ascoltare ciò che hanno da dirvi, non date loro l'impressione di essere sulle spine, non fateli mai sentire "piccoli", la sedia più comoda del vostro ufficio destinatela a loro..." - *Michele Ferrero*

Scritte oltre quattro decenni fa, le 17 norme, sono un piccolo vademecum che sottolinea **il rispetto che quest'uomo aveva nei confronti dei suoi preziosi collaboratori.**

Si tratta di un documento rivolto ai responsabili nominati da Michele Ferrero, definito come le "massime da seguire nei contatti con il personale".

Un documento che si apre con la seguente frase: **"Quando parli con un individuo ricorda: lui è importante"**. Non ti sto ad elencare tutte e 17 le regole, se avrai desiderio di approfondire sono sul web, ma la 16 e la 17 meritano!

16- Ricordate che un buon capo può far sentire un gigante un uomo normale, ma un capo cattivo può trasformare un gigante in un nano.

17- Se non credete in questi principi, rinunciate ad essere capi.

Non c'è soltanto Ferrero come esempio da seguire: puoi andare a vedere la storia e il pensiero di altri grandi, viventi e non, come Adriano Olivetti, Brunello Cucinelli, Leonardo Del Vecchio.

Si, ma TU potrai dire, loro sono pieni di risorse economiche, appoggiati dalle banche etc. Ok, vai a vedere come hanno cominciato.

Cosa li accomuna? Quello che puoi fare anche TU, dare valore alle tue Persone.
Perché? Perché FUNZIONA.

Ti porto questi dati: L'Organizzazione Mondiale della Sanità ha definito la salute come **"lo stato di completo benessere fisico, mentale e sociale, non consistente solo in un'assenza di malattia o d'infermità"**.

Quindi il **BENESSERE ORGANIZZATIVO** è il **primo e più importante elemento che influenza efficacia, efficienza, produttività e sviluppo economico di un'impresa**. Il concetto di benessere organizzativo è il modo in cui le persone si sentono parte dell'impresa, ne condividono i valori e i linguaggi, generando motivazione e **trovando un senso e un significato nel proprio lavoro**.



6. COMUNICAZIONE INTERNA

Quante volte ti sarai chiesto:

“Ma, sono proprio necessarie tutte queste riunioni?” E quante volte i tuoi collaboratori hanno trovato scuse per non partecipare?

Sì, è vero le riunioni possono essere inutili, noiose e inconcludenti, è stato stimato che il 75% delle persone che partecipano a incontri formali aziendali, pensano ai fatti loro: si fanno mentalmente la lista della spesa, immaginano luoghi di vacanze per distrarsi...

Allora viene da chiedersi se è solo attraverso le riunioni che la gente comunica. NO.

Le riunioni sono necessarie senz'altro, ma affinché siano efficaci, è importante **pianificarle, stabilire la durata, progettarle con cura, avere uno o più obiettivi, sapere chi le coordina, chi sono i partecipanti e per quale scopo sono coinvolti**. Se mancano queste caratteristiche la gente si ritrova a discutere del nulla o a lamentarsi di tutto.

Tu pensi che i tuoi collaboratori debbano conoscersi bene per poter collaborare o invece credi che ognuno debba restare nel suo ruolo e scambiarsi soltanto informazioni tecniche o procedure?

In alcune aziende mi è capitato di assistere ad incontri dove alcune persone non conoscevano certi colleghi, e si sono addirittura presentati in quel momento.

Hai mai pensato di creare altri momenti di aggregazione e di confronto costruttivo? Come ad esempio il nostro Format **“Laboratorio Creativo”** *.

È l'aggregazione di persone che lavorano in azienda con ruoli diversi, in ufficio, in magazzino, in produzione...riunite insieme, **guidate da un Coach** (un paio di ore al mese) in un laboratorio di idee, con un obiettivo comune e unite dall'intento di **trovare soluzioni alle criticità**.

Il gruppo è eterogeneo, e produce progetti per migliorare l'ambiente di lavoro, dai processi, agli spazi e soprattutto alle PERSONE, nei loro comportamenti.

Questa modalità formativa è efficace, molto coinvolgente, crea entusiasmo e collaborazione, genera soluzioni e amplia gli orizzonti di pensiero, i risultati sono misurabili e l'azienda cresce.

Il nostro “Laboratorio Creativo” è stato premiato da AIF, Associazione Formatori Italiani, nel 2018 con il Primo Premio Olivetti, come progetto di eccellenza nella formazione in Italia.

7. FORMAZIONE SU MISURA

Ogni Impresa è un organismo unico, così come ogni essere umano è unico.

Le tue esigenze e i tuoi bisogni sono diversi dalle altre realtà, anche se dello stesso settore; c'è senz'altro qualcosa che vi accomuna, ma, come nel corpo umano, il DNA è esclusivo.

Allora tu dirai: **"Come si fa, ho già fatto corsi su diversi temi, devo buttare tutto?"** Assolutamente NO.

I corsi restano materiale fondamentale per il tuo apprendimento come Imprenditore, continua a farli, ben vengano!

Tuttavia, se vuoi, puoi creare un Progetto esclusivo per te e la tua azienda.

Come fare? Ti serve un Consulente-Coach.

Trovare il Consulente giusto su misura per te non è facile, lo so. (Ci sono molti Cioccapiatto, Fuffologi, Chiacchieratori, in giro).

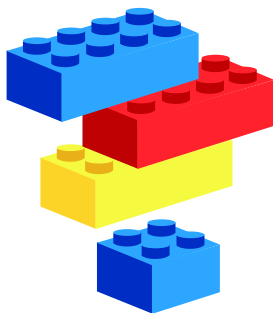
Prima di affidarti guarda bene chi è, il suo curriculum, cosa ha fatto di concreto nella vita, cosa e per quanto tempo ha studiato e se sta ancora studiando, quali sono le sue certificazioni, i suoi successi, le difficoltà che ha affrontato, cosa dicono di lui i suoi clienti...insomma qual è la sua reputazione.

Ti serve qualcuno che ti ascolti, rilevi bene i tuoi bisogni, analizzi e valuti l'impresa e le persone che ne fanno parte.

Definisci insieme a te gli obiettivi e i piani d'azione, a breve, medio e lungo termine.

Che ti affianchi con cura, concretezza, entusiasmo e passione. Allo scopo di fare emergere le tue potenzialità, le tue risorse, le tue abilità e quelle del tuo Staff, **per raggiungere i risultati che vuoi.**

Innanzitutto individua chiaramente: TU dove sei ora e dove vuoi arrivare. Poi, si tratta di fidarsi e cominciare.



8. REALIZZAZIONE DEI TEAM BUILDING

“Sì, Sì noi ne facciamo un paio all'anno, organizziamo la cena di Natale e l'aperitivo prima delle ferie di agosto! I ragazzi si divertono un sacco, mi costa un po', ma ne vale la pena.”
Ottime iniziative certo.

In realtà sfatiamo un comune modo di pensare.

Il Team building “costruzione del gruppo” è un insieme di attività di formazione, variamente definite come gioco di squadra, esperienze di gruppo sfidanti, ludiche o di benessere, **con un preciso scopo formativo**.

Non si tratta quindi soltanto di fare una gita, andare a mangiare insieme, visitare un luogo, un museo, una mostra...è una cosa diversa.

Puoi decidere di organizzarlo da solo o avvalerti di un Formatore-Consulente che ti aiuti a definire gli obiettivi, creare il progetto ed essere oggettivo nell'analisi delle Performance.

Se vuoi realizzare un team building devi tenere conto della cultura d'impresa, del clima aziendale e degli obiettivi che vuoi raggiungere; delle dinamiche che si sviluppano durante il suo svolgimento, di quello che si vuole osservare.

Vuoi vedere quale dei tuoi collaboratori ha doti di Leadership, chi collabora, chi organizza, chi trova soluzioni, chi si “imbosca”, quanto fanno squadra per raggiungere i traguardi prefissati?

I successi sono spesso sorprendenti, le persone si mettono in gioco evidenziando le loro vere caratteristiche.

L'azienda con questi dati ha la possibilità di prendere decisioni accurate, un esempio: definire il ruolo giusto per la persona giusta.

Il TEAM BUILDING crea coesione, collaborazione e spirito di gruppo, amplificando il senso di appartenenza all'azienda.

9. DEFINIZIONE E CONDIVISIONE DEGLI OBIETTIVI

1. Noi non abbiamo mai avuto tempo per metterci seduti a definire gli Obiettivi.
2. Il nostro settore non ha bisogno di fissare Obiettivi, si lavora alla giornata.
3. Nella nostra azienda è sempre tutto urgente, il lavoro arriva e noi dobbiamo farlo e consegnare.
4. Con questi "Chiari di luna" come fai a fissare degli Obiettivi, non sappiamo se saremo vivi l'anno prossimo.
5. Qui devo fare tutto io, figurati se fisso degli Obiettivi, mi prendono per matto.
6. E poi, se fissi degli Obiettivi e non li raggiungi, dopo come fai?
7. Non ho tempo per mettermi a ragionare.

Queste sono frasi raccolte negli ultimi anni, sul campo, da Imprenditori affaticati, stanchi, avviliti, rassegnati, ce ne sono tanti che vivono la loro attività come un obbligo, un dovere, un impegno, una gabbia... Invece ci sono altri Imprenditori che, arrivati a un certo punto, **si sono fermati e hanno ragionato.**

Hanno chiesto una mano e sono riusciti a venir fuori da mentalità superate che non li portavano più a crescere e tantomeno a guadagnare.

COME SI COSTRUISCE UN OBIETTIVO?

Ci sono alcune regole, non basta mettere giù qualche desiderio del tipo: "Voglio aumentare la marginalità, voglio vendere di più, voglio gente in gamba qui dentro!"

Queste sono aspettative, gli Obiettivi sono diversi, solo qualche esempio:

- **In che percentuale voglio aumentare la marginalità:** 2 5 8 10 15... su quali prodotti, in quali mercati, con quali clienti, in quanto tempo; come faccio a misurare i risultati, che azioni devo fare per ogni sotto obiettivo, chi le fa, ecc. Cosa faccio io, come lo faccio e in che tempi.

- **Voglio vendere il 7% in più rispetto allo stesso semestre dell'anno scorso,** con clienti fidelizzati o clienti potenziali, quali sono i prodotti che posso usare per aumentare le vendite, a chi affido lo sviluppo di queste iniziative, quali risorse ho a disposizione, qual è il budget che posso dedicare, devo creare un team di progetto, ho bisogno di un aiuto esterno, ecc. Cosa faccio io, come lo faccio e in che tempi.

- **Voglio gente in gamba.** Cosa significa, che caratteristiche deve avere, cosa deve saper fare, cosa ti aspetti da loro, come puoi incentivarli a raggiungere i risultati prefissati, che formazione prevedi per loro, chi ha doti di Leadership e può guidare una squadra operativa, chi ha doti Strategiche e Organizzative per affiancarti e crescere, ecc. Cosa faccio io, come lo faccio e in che tempi. In conclusione, se fissi gli Obiettivi e li condividi con il tuo Staff, raggiungi i risultati, altrimenti no, semplice vero?



10. ANALISI E DEFINIZIONE DELLE STRATEGIE DI MARKETING

Testimonianza di un Imprenditore che ho incontrato tempo fa. **"Mio padre ha fondato questa azienda nel 1950**, abbiamo sempre fatto un **prodotto di eccellenza**, con grande attenzione ai prezzi, dedicandoci alla **cura e al servizio dei nostri Clienti**, ma ora la crisi ci ha messo in difficoltà, il telefono non suona più come prima e stiamo un po' soffrendo.

Siamo una realtà familiare, artigianale, con una dozzina di collaboratori, il capannone è nostro, il mutuo è finito l'anno scorso, le macchine sono pagate, ma il lavoro non c'è più per tutti."

Sei in un "Club" affollato, sono tanti gli Imprenditori come te che hanno sempre ricevuto richieste spontanee dal mercato, ma da tempo, non è più così.

Se aspetti i Clienti, resterai deluso.

E se non fai sapere cosa fai agli eventuali nuovi clienti, è difficile che ti cerchino.

Molte aziende producono cose bellissime, ma non lo dicono a nessuno!

Allora come muoversi?

Una corretta Strategia di Marketing può aiutarti a farti conoscere, a dare valore al tuo marchio e al tuo prodotto o servizio.

Hai notato quali sono i tuoi punti di forza?

1. Sei un'Impresa storica, hai 70 anni e questo ha un grande valore.
2. Familiare, quindi porti avanti esperienza, saperi, valori forti.
3. Offri un servizio accurato e sensibile verso le esigenze dei Clienti, cosa molto apprezzata.
4. I tuoi prezzi sono in linea con le richieste del tuo mercato.
5. Hai una dimensione di piccola azienda, quindi sei flessibile e adattabile ai cambiamenti
6. Non sei soffocato dai debiti e ti puoi permettere di investire

CINQUE SUGGERIMENTI CONCRETI:

1. Lavora sull'ANALISI SWOT, definisci i punti di Forza della tua azienda, i punti di Debolezza, le Opportunità e le Minacce.

2. Rispondi a queste 5 domande:

- con CHI vuoi comunicare, il tuo target;
- COSA vuoi comunicare, il tuo marchio, i tuoi prodotti e servizi;
- COME vuoi comunicare, quali messaggi vuoi dare della tua azienda;
- DOVE vuoi comunicare, quali sono i canali che vuoi usare, stampa, tv, radio, web, social..;
- QUANDO lo vuoi fare, in che tempi e con quale frequenza.

3. Definisci gli Obiettivi, cosa vuoi ottenere, reputazione, vendite.

4. Prevedi gli ostacoli che dovrai affrontare e preparati per tempo.

5. Decidi il budget. Puoi fare da solo, oppure rivolgerti a un Consulente di cui ti fidi. Avere le idee chiarissime è il primo passo, per poi definire tutti gli step necessari, averne il controllo e ottenere i risultati che ti sei prefissato.

PIÙ UNO. FORMAZIONE SPECIFICA PER L'IMPRENDITORE

Questa parte avrebbe dovuto essere al primo posto, perché è da qui che dobbiamo cominciare, caro Imprenditore.

Sei tu che guidi e orienti il tuo Business e le tue Persone.

Sei tu che puoi cambiare, con le tue decisioni, le sorti della tua Impresa, facendola crescere o bloccandola.

E, prima di cambiare gli altri, DEVI CAMBIARE TU, teoria?

No PRATICA!

L'azienda è un organismo vitale, ha bisogno di nutrimento sano e di acqua fresca, e tu puoi nutrirla e dissetarla, ma ha anche necessità di espellere le scorie, e anche qui quello che TU decidi fa la differenza, puoi trattenerle e si ammala, o puoi eliminarle e generi nuova energia.

Se TU stai bene la tua attività sta bene e viceversa.

Sì, dirai, di nuovo tutto bello, quindi?

Come Pilota devi sapere fare una montagna di cose:

1. le strategie aziendali
2. i consigli di amministrazione
3. gli aspetti legali
4. la gestione dei consulenti (commercialisti, avvocati, tecnici, coach)
5. la direzione generale
6. la gestione dei collaboratori
7. la parte finanziaria
8. gli aspetti commerciali e di marketing
9. la parte tecnica di prodotto
10. la produzione
11. i processi
12. la ricerca e sviluppo
13. le pubbliche relazioni ...ecc. e, anche se sei stato bravo a delegare, ne devi comunque sapere.

Per potere fare tutto questo bene, la risposta è molto semplice:

FORMATI FORMATI FORMATI FORMATI FORMATI FORMATI FORMATI FORMATI FORMATI FORMATI
ALLENATI ALLENATI ALLENATI ALLENATI ALLENATI ALLENATI ALLENATI ALLENATI ALLENATI ALLENATI
PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA PROVA
SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA SBAGLIA
RIALZATI RIALZATI RIALZATI RIALZATI RIALZATI RIALZATI RIALZATI RIALZATI RIALZATI RIALZATI
IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA IMPARA
VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI VINCI

La FORMAZIONE, quella seria, fa la differenza tra vivere o morire, altrimenti non si spiegherebbe perché tante aziende chiudono i battenti e altre fioriscono e prosperano.

LA FIGURA DEL FORMATORE - CONSULENTE - COACH



Chi è questo Personaggio che afferma di potermi guidare nei miei passi di crescita, che mi da gli strumenti necessari per gestire il mio Business, che mi affianca mentre imparo e mi incoraggia quando cado. Che mi riprende e mi fa capire quando trovo alibi per non affrontare i cambiamenti e voglio stare nella mia amata Zona di Comfort, che mi ascolta, non giudica e non mi fa sentire solo.

È un tizio che fa questo di mestiere, che studia continuamente e che per aiutarmi, prima ha sbagliato lui sulla sua pelle. Che ha seguito un sacco di realtà tutte diverse, conosce tanti linguaggi, che ha conquistato oggettività e quel distacco necessario per non farsi travolgere dai miei problemi.

Caro Imprenditore, abbiamo tutti bisogno di confrontarci per migliorarci, sempre che questo sia il nostro desiderio. Puoi decidere di fare come hai sempre fatto, di stare dove ti trovi ora, di accettare la tua realtà così com'è e tenere i tuoi vecchi sogni nei cassetti.

Oppure puoi scegliere di partire per un viaggio in terre sconosciute e mari inesplorati, con l'attrezzatura giusta e in compagnia di esperti viaggiatori, dove TU sarai il protagonista del tuo destino e potrai conquistare i tuoi sogni.

Benvenuto a Bordo.

Conclusioni

Cosa non è la formazione

non è un'aspirina che va bene per tutti i mali
non è una pozione miracolosa che risolve tutti problemi
non è una purga per i collaboratori non è un'occasione solo di divertimento superficiale
non è un corso ogni tanto per far vedere che ci tieni

Cosa è la formazione

- Apprendimento specifico su tematiche dedicate
- Sviluppo consapevole delle capacità
- Acquisizione di nuove abilità
- Strumenti e tecniche per l'apprendimento e l'allenamento di nuovi saperi -
Potenziamento dei talenti
- Espressione delle Potenzialità
- Razionalizzazione e gestione delle difficoltà
- Aumento della creatività
- Apertura a diversi punti di vista
- Accrescimento dell'Autostima
- Consolidamento dell'Autoefficacia
- Maggiore fiducia in sé stessi e negli altri
- Crescita personale e professionale

La formazione è alla base della libertà di pensiero

1. OTTIMIZZA L'ORGANIZZAZIONE
2. AUMENTA LA PRODUTTIVITÀ
3. INCREMENTA IL TUO BUSINESS
4. TI SENTI SODDISFATTO E REALIZZATO

NOTA IMPORTANTE

Nelle mie parole ho usato la declinazione maschile, per comodità, ad esempio Imprenditore, naturalmente ci tengo a dire che ci sono tante Donne Imprenditrici di successo, che stimo e rispetto, come Donna e come Imprenditrice.



POTENZIAMO I TALENTI DELLE PERSONE
PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE

www.accademiadelbenessere.eu

