MIND BUSINESS SCHOOL

POWERED BY OPEN SOURCE MANAGEMENT

LE AZIONI VINCENTI PER INCREMENTARE I FATTURATI

La Newsletter riservata ai clienti MBS per approfondire i temi degli interventi che hanno movimentato le due giornate della Mind Business School a BOLOGNA

LE AZIONI VINCENTI PER CREARE DENARO

Andrea Condello, Amministratore Delegato di OSM, ha tenuto un intervento per spiegare la sua ricetta personale per la creazione del denaro.

Quali sono i segreti e le azioni di successo dei milionari ? E' una domanda che mi sono posto spesso. Vi voglio parlare di alcune opportunità che ho saputo cogliere nella mia vita. Provenendo da una famiglia diciamo "non ricca", dall'adolescenza ho cominciato a notare che alcuni miei amici si potevano permettere cose che io non potevo avere. Anche se qualche altro amico squattrinato come me sosteneva che ci dovevamo rassegnare ed accontentarci di quello che avevamo, io non ci stavo e avevo una gran voglia di fare qualcosa per cambiare la mia situazione. Mi sono sempre dato da fare facendo lavoretti d'estate ma non erano sufficienti per ottenere ciò che desideravo. All'età di 22 anni quando già lavoravo come dipendente in una piccola azienda di abbigliamento, mi si è presentata una grande opportunità (o perlomeno io la vedevo come tale). Mi ci sono buttato a capofitto ed anche se non ero il più bravo venditore dell'azienda portavo a casa dei grandi risultati perché avevo la convinzione in quello che facevo, e sapevo di dare una grande opportunità ai miei clienti.

Io credo che un libero professionista o un imprenditore debba avere **una doppia anima**, da una parte **un progetto che ti accenda** e ti appassioni e dall'altra la voglia **di trarne profitto**. **E' sbagliato fare impresa senza guadagnare.** Ci sono molte persone che si lamentano perché non guadagnano abbastanza, ma lo desiderano veramente ? A volte non abbastanza !

Una volta chiesi allo zio di un mio amico come aveva fatto a diventare ricco. Lui mi rispose che ogni sera prima andare a dormire pensava un po' ai soldi. Questo non significa che devi pensare solo a quelli **anzi, chi pensa solo al denaro di solito lo allontana da se.**

Tutte le volte che **ho lavorato per aiutare gli altri ho guadagnato** ma ogni volta che ho pensato solo al denaro l'ho perso. Perciò, cosa ti fa guadagnare ? Sono elementi meno tangibili come **la voglia di vincere, l'ambizione, il desiderio di riscatto, l'aiutare gli altri ad avere successo, l'essere disposti a un sacrificio del proprio tempo e delle proprie abitudini.**

Non si tratta solo di abilità, di bravura o di tecnica. **Devi avere un progetto che al solo pensiero ti fa venire i brividi.**

E oggi.....qual è il progetto che ti fa battere il cuore ?

Scarica le slide dell'intervento di Andrea Condello

Non perdere i prossimi appuntamenti MBS

22 - 23 ottobre 2013
CREARE EMOZIONI

19 - 20 novembre 2013
INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Segnali subito nella tua agenda !!

CLICCA QUI per maggiori informazioni o per iscriverti alle prossime classi MBS !!!

Open Source Management

Sede di Bologna
Tel. 051.8490411
Fax 051.8490155

Sede di Verona
Tel. 045.995216
Fax 045.8795989

www.opensourcemanagement.it
www.paoloruggeri.it

LE AZIONI VINCENTI PER INCREMENTARE I FATTURATI

LE BELLE PERSONE ATTIRANO LA RICCHEZZA

Paolo Ruggeri fondatore di OSM ci ha spiegato come le relazioni, l'allegria e la comprensione siano componenti fondamentali per godersi la vita e creare ricchezza.

Cos'é il denaro? Il denaro non è altro che un simbolo di ciò che abbiamo fornito in passato al mercato. Se abbiamo tanti soldi abbiamo dato un grande valore in passato ai nostri clienti/fornitori/collaboratori.

Esiste un nesso fra la qualità dei rapporti interpersonali di un individuo e il suo successo. Devi pensare con la testa degli altri. Devi comprendere i punti di vista diversi dai tuoi.

Devi creare relazioni.

Alcune persone sono fortemente critiche e vedono in particolare i difetti. **Il criticismo è una sorta di cortocircuito della capacità di comprendere.** Le persone non sbagliano volontariamente, lo fanno perché hanno delle idee o delle informazioni sbagliate. **Perciò quando sei tollerante e vedi i lati positivi di una persona, stai parlando con la sua parte più vera.** Sono le caratteristiche come l'empatia, l'amichevolezza, il vero interesse o il piacere di conoscere che ti aiutano maggiormente ad avere successo in ciò che fai. Preferisci uscire a cena con una persona allegra o con una persona triste ?

Le persone con questi rapporti interpersonali si godono la vita e hanno l'idea di poter ottenere ciò che desiderano. Queste persone anche quando attraversano brutti momenti trovano il modo di divertirsi. Chi ha smesso di divertirsi e combatte le situazioni negative della vita, non fa altro che amplificarle e ricrearle all'infinito. Qualcuno potrà obiettare che ci sono persone che sono per nulla amichevoli ma che possiedono tanto denaro. Se osservi bene queste persone, noterai che **non sono loro a possedere la ricchezza ma è la ricchezza che possiede loro.** Sono schiavi del loro denaro e delle loro proprietà.

Dentro di noi abbiamo già i mezzi per ottenere il denaro. La creazione del denaro non è un processo rapido, esistono poche scorciatoie. La creazione del denaro non richiede 6 mesi o un anno. **Ci vogliono 10 anni di serio impegno e relazioni per creare ricchezza**. Devi essere una bella persona e seguire le tue mete con entusiasmo e coraggio.

Vuoi far crescere il tuo conto in banca? Offri qualcosa di valore al mercato.

Scarica le slide dell'intervento di Paolo Ruggeri

LE AZIONI VINCENTI PER INCREMENTARE I FATTURATI

IL MIO RAPPORTO CON IL DENARO

Daniele Bernardi titolare di Diaman SCF, società che fornisce agli istituti di credito sistemi per l'elaborazione della loro strategia di investimento, autore del libro "I Rating", intervistato recentemente da Il Sole 24 Ore, ha parlato del suo rapporto con il denaro.

Penso che il denaro non sia fondamentale, ma sia importante. Qualcuno fa l'errore di considerare il denaro un fine invece si tratta di un mezzo per raggiungere i proprio obiettivi. Ciò che voglio condividere l'ho capito circa cinque anni fa mentre parlavo con mia sorella durante una vacanza in montagna. Lei stava frequentando dei corsi di miglioramento personale e si era posta come obiettivo quello di avere centomila euro sul conto. In quel momento ho sentito che qualcosa non andava, il denaro non poteva essere un obiettivo, e allora sono andato alla ricerca di una strada diversa. So che ricevere consigli da qualcuno non è mai piacevole ed è per questo motivo che non lo farò. Semplicemente voglio raccontare ciò che ha funzionato per me.

1) Prima di tutto mi sono fissato delle mete, degli obiettivi chiari (attenzione a darsi obbiettivi troppo venali perché non funzionano)
2) Ho stabilito dei valori e dei principi chiari da condividere con i collaboratori
3) Faccio prima le cose importanti e poi le cose urgenti (ma soprattutto non lascio che gli altri stabiliscano le mie priorità altrimenti divento effetto delle urgenze degli altri)
4) Organizzo e pianifico con maggiore attenzione dando priorità alle attività che producono maggiore risultato (anche qui vale Pareto, il 20% delle attività produce l'80% dei risultati)
5) Parlo e motivo i miei collaboratori (se andiamo tutti nella stessa direzione siamo più veloci e più efficaci)

Per quanto riguarda poi la gestione del denaro, "Al denaro non piacciono gli stupidi, trova sempre un modo di allontanarsi da loro" dice un famoso detto. Non gestire i tuoi soldi da solo ma affidati ad un professionista con una cultura finanziaria migliore della tua. Inoltre l'emotività può giocare brutti scherzi quindi è sempre meglio lasciare ad una persona esterna la gestione del proprio denaro. Come riconoscere un bravo consulente? Informati da quanti anni svolge questo lavoro, quanti clienti segue (meno ne segue maggiore sarà il supporto che può offrirti), quanto patrimonio gestisce (più è alto meglio è), quanti promotori ha la sua banca (meno promotori ha meglio è per te, il promotore tenderà a fare i tuoi interessi piuttosto che quelli della banca) e quante volte visita il cliente (dovresti vederlo almeno 3-4 volte all'anno)

Il denaro viene attirato dalla passione e dall'entusiasmo. Se oggi nel tuo lavoro mancano questi componenti non riuscirai ad avere successo. Io ho avviato da poco un progetto in cui credo tantissimo che credo porterà grandi vantaggi a tutti nell'uso del denaro. E' un sistema di pagamento tramite telefono cellulare che renderà facile e senza costo il trasferimento di denaro fra persone o il pagamento nei negozi. E' qualcosa che semplifica la vita e riduce i costi. Si chiama 2pay e ne sentirete parlare !

Scarica le slide dell'intervento di Daniele Bernardi

LE AZIONI VINCENTI PER INCREMENTARE I FATTURATI

GIOCO MBS 2013. VINCITORE 3° TRIMESTRE, INCREMENTHA !!!!!

Grazie a una serie di performance mensili straordinarie, vince il gioco MBS trimestrale Incrementha.

Ogni mese premiamo le 5 migliori aziende, ovvero quelle con maggior incremento di fatturato rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. A queste aziende verranno assegnati dei punti come nel moto GP (5 punti al primo, 4 al secondo, 3 al terzo, e cosi' via).

Il vincitore trimestrale riceverà come premio il rimborso del 50% di quanto investito per l'imprenditore nella formazione MBS negli ultimi 3 mesi.

Ecco la classifica di Settembre della **MBS di Bologna**:

1. **IBL, settore illuminotecnica+ 84,74%**
2. **2M Servizi, settore informatico + 82,9%**
3. **IANTRA, settore organizzazione eventi, + 61,40%**
4. **TOFFOLI SERRAMENTI, settore serramenti + 57,98%**
5. **INCREMENTHA, settore formazione, + 43,55%**

INCREMENTHA con 11 punti nella classifica vince il gioco trimestrale !!!!!!!!!!

Come vedete, **battere la crisi** è possibile !!!!

Cosa dicono gli imprenditori presenti all'MBS di settembre che incrementano e battono la crisi:

Giovanni Testa - Ci.Elle; nel mese di agosto abbiamo chiuso pochi giorni e abbiamo approfittato per completare diverse commesse che abbiamo poi consegnato. Continuiamo a lavorare sulla formazione e miglioramento delle persone. La selezione è sempre attiva alla ricerca di belle persone che ci possono aiutare a crescere.
Riccardo Iovino - Ediliziacrobatica; ci siamo organizzati con il personale per chiudere pochi giorni e abbiamo continuato a spingere per crescere. L'anno prossimo vogliamo rimanere aperti tutto il mese.
Antonella Cheli - Tipitalia; quest'anno siamo rimasti aperti e abbiamo colto le opportunità del mercato. Un po' alla volta stiamo cambiando mentalità e le persone si stanno prendendo sempre più responsabilità.
Igor Toffoli - Toffoli Serramenti; quest'anno la mia azienda è stata travolta da tante novità ma le stiamo sistemando. Io ho ripreso a contattare i clienti, a credere in me e nel progetto della mia azienda. Ho deciso anche di intraprendere una nuova avventura avviando il progetto **I-Profile** in Friuli.
Claudia Gozzi - Iantra; quest'anno non abbiamo chiuso e nonostante i settori in cui abbiamo sempre lavorato siano in questo momento in calo, noi cerchiamo nuove soluzioni e i clienti lo riconoscono. In agosto abbiamo organizzato un evento che ha ottenuto risultati superiori alle aspettative del cliente e questo ci ha aiutato molto nel fatturato.
Franco Muffato - 2M Servizi; prima di tutto non siamo andati in ferie. Abbiamo lavorato bene nei mesi precedenti e abbiamo raccolto i risultati. Le attività che stiamo facendo hanno motivato i collaboratori che stanno dando il meglio di loro.
Matteo Zaniboni - IBL; cerchiamo di cambiare atteggiamento e punto di vista, il nostro mercato è complesso e a volte negativo ma noi vogliamo rimanere positivi e causativi. Ci stiamo rivolgendo anche a nuovi clienti e questo ci ha fatto crescere.
Marco Postiglione - Incrementha - VINCITORE DEL GIOCO TRIMESTRALE; è da un anno che frequento l'MBS. Ho iniziato con lo scopo di cospirare con un gruppo di successo. Quando sono arrivato, nonostante avessi una azienda già avviata, c'erano molte incertezze sul mio futuro perché sentivo che troppe cose non andavano bene. Il motivo dei miei risultati è l'MBS. Ho lavorato sullo staff, ho rinunciato a persone a cui pensavo di non poter rinunciare, ho trovato dei campioni e ho colto le opportunità. Ho la consapevolezza di avere a disposizione degli strumenti straordinari che condivido con altri imprenditori. Cercavo qualcuno che mi aiutasse e qui l'ho trovato.

NEWSLETTER MIND BUSINESS SCHOOL by OSM SETTEMBRE 2013

LE AZIONI VINCENTI PER INCREMENTARE I FATTURATI

QUALI SONO LE CARATTERISTICHE PERSONALI CHE ATTIRANO IL DENARO ?

Federica Broccoli, Responsabile Selezioni di OSM ci ha illustrato le caratteristiche e gli atteggiamenti personali che maggiormente influenzano la capacità di un individuo di creare ricchezza.

Abbiamo uno strumento straordinario, **il test HTA**, che fra le varie caratteristiche ne ha proprio una legata alla capacità di un individuo di creare e gestire denaro. **E il tratto FINANZE** che indica l'attenzione o la trascuratezza di una persona per il denaro. **Ma quanto denaro abbiamo, da cosa dipende ?** Dipende dallo scambio che noi riusciamo a creare con le persone con cui entriamo in contatto. Ad esempio, scambiare in abbondanza con i propri clienti crea un effetto **"WOW"** che produce fidelizzazione e passaparola positivo. **Si tratta di fare qualcosa per il cliente che non è previsto**, non è atteso ma che fa molto piacere proprio perché inaspettato.

Altre caratteristiche che aiutano ad avere successo e come conseguenza ottenere anche denaro sono l'**AUTODISCIPLINA** e la **COMPRENSIONE**. **L'autodisciplina è fondamentale** perché determina quanto si è rigorosi, coscienziosi e dunque bravi a darsi delle regole ed a rispettarle. Ad esempio nella gestione del denaro l'autodisciplina aiuta a verificare settimanalmente che entrate e uscite siano corrette e che non ci siano squilibri nei flussi di cassa. **La comprensione** invece ci aiuta **ad avere relazioni eccellenti** con le altre persone, ad ottenere collaborazione a creare alleanze. La prosperità di una attività dipende dalla capacità delle persone di creare alleanze. **Le opportunità della vita risiedono nelle persone che incontri.**

Da soli si arriva solo fino a un certo punto.

Scarica le slide dell'intervento di Federica Broccoli

CLICCA QUI SE DESIDERI AVERE MAGGIORI INFORMAZIONI
SULL'USO **DELL'ANALISI HTA** PER **LA SELEZIONE** DEL PERSONALE
O PER IL **MIGLIORAMENTO** DEI PROPRI COLLABORATORI

NEXT >>>>> MBS 22 e 23 OTTOBRE 2013: CREARE EMOZIONI

Il 22/23 ottobre avremo una classe MBS speciale in cui scopriremo **come creare emozioni,** con gli interventi di Claudia Gozzi di Iantra e Antonio Saluti di Saluti Impianti.

LO STAFF MBS BOLOGNA A VOSTRA DISPOSIZIONE

PAOLO RUGGERI - Direttore Tecnico OSM
p.ruggeri@osmanagement.it
MAX CALORE - Direttore Vendite OSM
m.calore@osmanagement.it
SOFIA TREVISAN - Responsabile Area Triveneto OSM
s.trevisan@osmanagement.it
MICHAELA GARIBOLDI - Dir Vendite Triv. e MBS Developer
m.gariboldi@osmanagement.it
SIMONA LODOLO - Resp. Marketing OSM
s.lodolo@osmanagement.it
MAX FORONI - Comm. Specialist OSM e Marketing MBS
m.foroni@osmanagement.it
IVAN ZORZETTO - Sales Specialist OSM
i.zorzetto@osmanagement.it