



TWENTY
BUSINESS TRAINING



TWENTY
BUSINESS TRAINING

VENDITORE STRAORDINARIO





BENVENUTO!

L'idea di Venditore Straordinario è nata a Maggio del 2020 quando tentavamo di uscire tutti dalla crisi di quell'anno. Avevo capito che serviva un supporto, un aiuto a chi come me, per tanti anni, ha sudato per crearsi e costruirsi la sua realtà o la sua posizione nel mondo delle vendite e ha dovuto combattere contro qualcosa di totalmente inaspettato.

In quei momenti avevo capito quanto fosse fondamentale la capacità di sapersi adattare a diversi modelli di business, di vendita e a nuovi schemi mentali.

Beh, allora voglio dirti che, se oggi stai iniziando questo percorso formativo con noi è grazie a tutte quelle persone che in quei momenti hanno creduto nella mia idea e mi hanno affiancato nella realizzazione di questo percorso.

Se sei qui per conoscere, crescere e migliorarti puoi stare certo che sei nel posto giusto, Twenty è nata con questo obiettivo, portare persone comuni ad ottenere risultati straordinari.

Da parte di tutti noi va il più sentito ringraziamento nei tuoi confronti per averci dato fiducia, siamo certi di aver dato il nostro meglio per rendere questa tua esperienza quanto più indimenticabile possibile e, soprattutto, per completare le tue conoscenze e capacità nel fantastico mondo della vendita.

Valerio Girolami



LA COLLANA



Per diventare un venditore straordinario è necessario avere quattro capacità:

- ✓ **SAPERSI VENDERE**
- ✓ **SAPER VENDERE PRODOTTI E SERVIZI**
- ✓ **SAPER COMUNICARE**
- ✓ **AVERE UN MINDSET VINCENTE**

Nei quattro corsi di Venditore Straordinario potrai sviluppare ognuna di queste quattro capacità singolarmente ed imparare le migliori tecniche e strategie per venderti, vendere, comunicare ed avere il giusto atteggiamento al tuo business.



MINDSET VINCENTE





CAPITOLO 1

LET'S START

1 **BENVENUTO**

2 **IL TUO COACH**

3 **L'OBIETTIVO DI MINDSET
VINCENTE**



LA RISORSA PIÙ IMPORTANTE SEI TU

- ✓ **Stampa il book**
- ✓ **Prendi carta e penna**
- ✓ **Mettici tanto entusiasmo**



L'OBIETTIVO DI MINDSET VINCENTE

Valerio, nel corso della sua carriera, ha formato migliaia di persone. Tra tutti, però, solo una piccola parte ha raggiunto un successo importante.

La cosa più semplice da pensare è che tutti quelli che non ce l'hanno fatta non avevano le stesse capacità o caratteristiche di chi, invece, ha ottenuto il proprio successo.

La realtà non è così, infatti, ciò che differenzia chi riesce a raggiungere obiettivi importanti è proprio l'**atteggiamento mentale**, ovvero il **mindset**.

MINDSET VINCENTE nasce per aiutare le persone ad avere il giusto approccio, sia davanti alle opportunità, sia davanti alle difficoltà, affinché qualsiasi ostacolo dovesse presentarsi, trovino la forza di trovare una soluzione.

NEVER GIVE UP!



CAPITOLO 2

LE ABITUDINI VINCENTI

- 1 LA ZONA DI COMFORT**
- 2 EQUILIBRIO (SFERE DELLA VITA)**
- 3 CINQUE ABITUDINI CHE DEVI SFORZARTI DI AVERE**
- 4 L' IMPORTANZA DELLE DECISIONI**



LA ZONA DI COMFORT

La zona di comfort è l'insieme di tutte quelle abitudini e azioni che sono all'interno del nostro controllo.

Ci troviamo all'interno di una cerchia di comportamenti abituali che ci danno sicurezza poiché sono alla nostra portata.

La zona di comfort, infatti, ha un limite ben preciso: al di fuori di essa cominceremo a sentirci in difficoltà e ciò richiederà un maggiore impegno per affrontare la situazione.

COME AMPLIARE LA ZONA DI COMFORT?

Molto spesso si esce dalla zona di comfort solo se si è obbligati da eventi e fattori esterni.

Per ampliare la zona di comfort bisogna sforzarsi di fare qualcosa di nuovo, per creare, così, delle nuove abitudini.

All'inizio faremo fatica ad approcciarci a queste nuove abitudini, poiché non ci appartengono ma, con il giusto tempo, entreranno a far parte della nostra zona comfort.



PERCHÉ AMPLIARE LA ZONA DI COMFORT?

Ampliare la zona di comfort migliora i risultati e l'approccio alle attività.

1 Avere una zona di comfort ampia ci aiuta ad adattarci ai cambiamenti.

Viviamo in un'era dove tutto cambia alla velocità della luce, la capacità di sapersi adattare diventa così fondamentale.

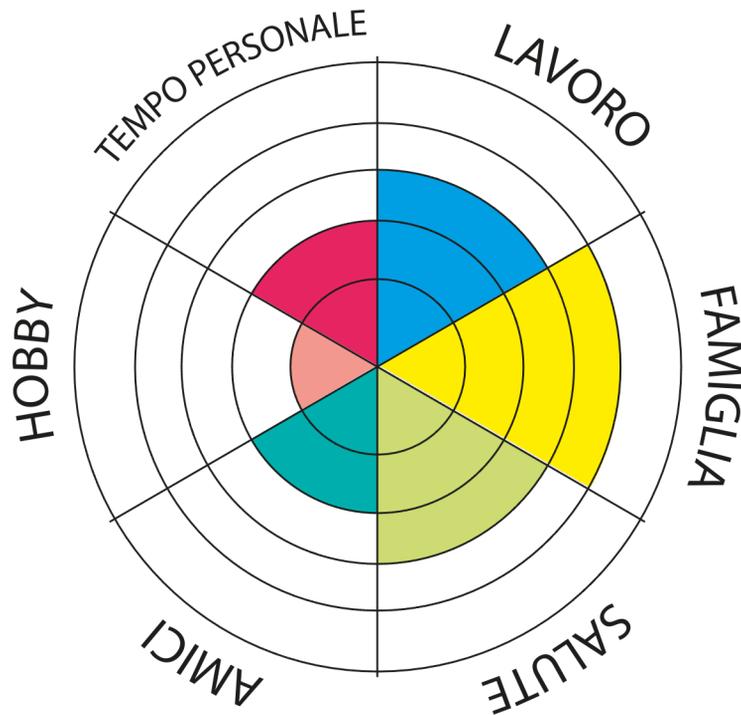
2 L'abitudine ad ampliare la zona di comfort ci aiuta a far crescere le nostre abilità.

È importante ampliarla in qualsiasi contesto, da quello lavorativo a quello personale, poiché maggiori saranno le nostre opzioni e conoscenze, maggiori saranno i nostri risultati.



LE SFERE DELLA VITA

Come possiamo valutare, al meglio, il modo con cui migliorare le sfere della nostra vita?



Bisogna mantenere un equilibrio tra le sfere della vita e per farlo dobbiamo:

- ✓ Fare delle valutazioni in base allo stato di ogni situazione
- ✓ Stabilire in quali sfere della nostra vita vogliamo migliorare
- ✓ Scrivere il modo per ottenere i miglioramenti che desideriamo
- ✓ Ogni mese ripetere la valutazione per verificare i cambiamenti avvenuti



CINQUE ABITUDINI CHE DEVI SFORZARTI DI AVERE

1 Puntare la sveglia 30 minuti prima

Questo perché tendiamo a tarare le tempistiche di preparazione in modo preciso, questo ci porterà ad avere tutto perfetto e lineare con la speranza che nulla debba accadere di imprevisto durante la nostra preparazione. Avere a disposizione quei trenta minuti, ci permetterà di gestire al meglio qualunque problematica si possa presentare e, soprattutto, iniziare la giornata senza stress.

2 Leggere almeno un libro al mese

Che tu sia amante o meno della lettura sicuramente dedicare 30/40 minuti a questa attività giornaliera ti sarà molto utile per aumentare la tua creatività quotidiana ma, soprattutto, perché il rapporto prezzo/risultato è il miglior investimento che tu possa fare.

3 Fare la doccia fredda

migliora quotidianamente il nostro corpo nel risveglio mattutino ma soprattutto aiuta la nostra mente a reagire allo sforzo e alla "sofferenza". E' scientificamente provato che fare la doccia fredda fa rilasciare al nostro cervello degli impulsi che sono gli stessi che, ad esempio, combattono l'ansia.



4 Mangiare sano aiuta a darci le energie fisiche quotidiane che ci aiutano ad affrontare ogni aspetto della nostra attività o del nostro lavoro con la giusta carica.

Molto spesso quando non mangiamo sano o quando le nostre abitudini cambiano tipo nel periodo di Natale o nelle vacanze estive questo sobbalzare, mentalmente, non fa per nulla bene.

Anche l'aspetto estetico che è, forse, meno importante degli altri, ha comunque la sua motivazione, nel momento in cui noi mentalmente ma, anche fisicamente, non siamo a nostro agio con noi stessi. Questo ci porta ad avere un calo di autostima e un calo di sicurezza che, su molte persone, influisce sulla serenità mentale.

5 Fare 3 promesse all'anno ci aiuta a non rimandare gli impegni e ad approcciarci, in maniera diversa, agli incontri e al raggiungimento dei nostri obiettivi.

Scrivere su carta sarà fondamentale per rendere ciò più efficace. Ad esempio, ad inizio anno, potremmo stabilire i nostri nuovi obiettivi.

Non scendere a compromessi per non rispettare queste nuove abitudini.



LE AZIONI

Siamo l'esatta somma delle azioni che noi compiamo.

Ogni cosa che noi facciamo o che decidiamo di non fare non è nient'altro che un piccolo mattoncino che costruisce una casa che è poi la realizzazione di noi stessi, quello che noi diventiamo o quello che noi facciamo.

L'importanza delle decisioni e le azioni che andiamo a prendere e compiere giornalmente, sono il frutto di quello che saremo tra qualche anno.

Prova ad immaginare cosa sarebbe successo se, per paura, non avessi fatto quella scelta in qualche occasione particolare della tua vita.

**QUELLO CHE DOVRAI IMPARARE
A FARE È PONDERARE BENE
QUANDO DEVI PRENDERE UNA
DECISIONE E AFFRONTALA
SENZA PAURA!**



CAPITOLO 3

VISION ED OBIETTIVI

- 1 COME PORSI OBIETTIVI VINCENTI E STIMOLANTI**
- 2 COME TRAGUARDARE RISULTATI**
- 3 LE CREDENZE**
- 4 ABBATTERE I LIMITI**
- 5 L' IMPORTANZA DEL FOCUS**
- 6 BRUCIA LE NAVI**



QUANDO PORCI DEGLI OBIETTIVI

- ✓ Quando iniziamo un'attività o un percorso. Gli obiettivi devono essere realizzabili e dobbiamo proiettarci verso il risultato che dobbiamo ottenere attraverso la scelta di questi:

- **CALCOLARE I COSTI INIZIALI**
- **CALCOLARE L'OBIETTIVO FINALE**
- **VERIFICARE IL PERIODO INTERMEDIO DEGLI OBIETTIVI**

RIPROGRAMMARE GLI OBIETTIVI

- ✓ Rivedere gli obiettivi di mese in mese
- ✓ Rivedere sul breve periodo
- ✓ L'obiettivo non deve necessariamente essere raggiunto



COME PORCI DEGLI OBIETTIVI

L'obiettivo dev'essere:

1

NUMERICO

Dev'essere preciso e scritto

2

STIMOLANTE

Dev'essere gratificante quando viene raggiunto

3

FATTIBILE

Deve essere realistico e all'interno delle mie possibilità

4

DEFINITO NEL TEMPO

Deve avere una scadenza



**Credo nel
prodotto**

IDEE

**Non credo nel
prodotto**



**Metodo
corretto**

AZIONI

Vendo male



Positivo

RISULTATO

Negativo



Se abbiamo idee positive e compiamo azioni positive ma otteniamo un risultato negativo, si perde la sicurezza sulla vendita del prodotto .

Di conseguenza, ci porterà a compiere delle azioni negative, ottenendo un ulteriore risultato negativo.

«SONO LE IDEE CHE DEVONO INFLUENZARE I RISULTATI MA, MOLTO SPESSO, SONO I RISULTATI CHE CONDIZIONANO LE NOSTRE IDEE»

**QUANDO INIZIAMO QUALCOSA
DOBBIAMO CIRCONDARCI DI
IDEE POSITIVE CHE CI FARANNO
FARE LE AZIONI NEL MODO
GIUSTO**



ESPERIENZE

Sia nostre che degli altri ci condizionano



CREDENZE

Sono le convinzioni che ci facciamo riguardo qualsiasi cosa



POTENZIANTI



DEPOTENZIANTI



CREDENZE DEPOTENZIANTI



COSTA TANTO



SENTITO DIRE



ESPERIENZE
PASSATE

CREDENZE POTENZIANTI



NON È COSÌ
CARO



AUMENTA IL
FATTURATO



AUMENTA LA
QUALITÀ



LA STORIA DI ROGER BANNISTER

Un atleta doveva percorrere un miglio, specialità dell'atletica, gli scienziati sostenevano che era impossibile percorrerlo in meno di 4 minuti. Nessuno, fino a quel momento, lo aveva fatto.

Roger Bannister il 6 maggio 1954 percorse il miglio in 3 minuti e 57 secondi.

Nello stesso anno, altri atleti, hanno ottenuto lo stesso risultato e così anche negli anni successivi.



Qual è il limite che le persone ti impongono in base alle loro credenze o esperienze?

OGNI LIMITE ESISTE PER ESSERE SUPERATO MA DOBBIAMO ESSERE NOI AD AVERE IL CORAGGIO DI ABBATTERLO, SENZA ASCOLTARE LE PAURE DEGLI ALTRI



FOCUS

Avere un focus su un'attività o un progetto significa dargli la **priorità** senza farci condizionare da ciò che ci circonda.

COME AVERE UN FOCUS CORRETTO?



**ESSERE POSITIVI CI AIUTA A
CONCENTRARCI SULLA
SOLUZIONE E A OTTENERE IL
RISULTATO**



HERNÁN CORTÉS

Hernán Cortés, comandante della corona spagnola, attraccò sulle coste del Messico con 11 navi e 500 soldati.

I soldati girarono le navi con la prua rivolta verso il mare e, il comandante, domandò il perché di questa manovra.

I soldati risposero che era una battaglia impossibile e che si erano messi in condizioni di poter scappare.

Cortés, indisposto dalla manovra, replicò di bruciare le navi perché non potevano esserci alternative se non la **VITTORIA**.



**QUANDO CI PONIAMO DELLE
SCAPPATOIE , DELLE VIE DI FUGA O
DELLE ALTERNATIVE, CI STIAMO
PRIVANDO DELL'IMPEGNO CHE
POTREMMO METTERCI NEL
RAGGIUNGIMENTO DELL'OBIETTIVO E
NELLA SUA REALIZZAZIONE.**



CAPITOLO 4

TIME MANAGMENT

- 1 L'IMPORTANZA DEL TEMPO**
- 2 I LADRI DEL TEMPO**
- 3 PRIORITA' E DISTRAZIONI**
- 4 PERCHE' PROCRASTINIAMO**
- 5 IL CRONOPROGRAMMA E L'AGENDA**
- 6 RIEPILOGO**



L'IMPORTANZA DEL TEMPO

- ✓ Non torna mai indietro: ogni giorno è unico
- ✓ Non si può comprare
- ✓ Saperlo gestire è fondamentale
- ✓ Darci delle regole per poterlo gestire al meglio

I LADRI DEL TEMPO

- 86.400 SECONDI OGNI GIORNO -

- ✓ Chiacchiere private
- ✓ Distrazioni di varia natura
- ✓ Social network



Esercizi

IDENTIFICA I TUOI LADRI DEL TEMPO:

- Bagno
- Dormire
- Lavorare
- Famiglia

- CALCOLA IL TUO TEMPO A DISPOSIZIONE DURANTE LE GIORNATE E LA SETTIMANA.
- IN SEGUITO CALCOLA ALL'INTERNO DI UN MESE E DELL'ANNO QUANTE ORE TI SONO AVANZATE.

ESERCIZIO 1

GIORNO	SETTIMANA	MESE	ANNO
24 ORE	168 ORE	720 ORE	8,760 ORE



COME GESTIRE LE DISTRAZIONI

- ✓ Fare delle pause (la concentrazione cala dopo 40 minuti)
- ✓ Darsi delle priorità: non distrarsi dall'attività principale
- ✓ Non interrompere il lavoro in corso
- ✓ Allontanare le perdite di tempo
- ✓ Autodisciplina

COME DARSİ DELLE PRIORITÀ

- ✓ Formazione dell'obiettivo
- ✓ Pianificazione
- ✓ Decisioni dei compiti
- ✓ Organizzazione dei punti necessari
- ✓ Verifica

**IL 20% DELLE AZIONI
CORRISPONDONO ALL'80%
DEI RISULTATI**



QUANDO PROCRASTINIAMO?

- ✓ Quando non abbiamo obiettivi
- ✓ Quando manca la motivazione
- ✓ Quando non abbiamo voglia



CRONOPROGRAMMA

è uno strumento molto valido per la pianificazione del proprio lavoro: crei un quadro generale dei tuoi impegni, in base al tuo tempo, e ti permette di avere una pianificazione mensile ideale.

CONSIGLI UTILI:

- ✓ Utilizza un'agenda per la programmazione settimanale e oraria.
- ✓ All'inizio del mese, programma i giorni della settimana senza indicare necessariamente l'orario.
- ✓ Alla fine di ogni settimana, programma la settimana successiva in base ai tuoi orari.
- ✓ Raggruppa gli appuntamenti per attività simili.



AGENDA

PIANIFICAZIONE SETTIMANALE

GESTIONE ORARIA

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM



TO DO LIST - PRIORITÀ NELLE ATTIVITÀ GIORNALIERE -

- ✓ Fare una lista giornaliera.
- ✓ Verificare ogni giorno la lista e mettere in elenco le priorità.
- ✓ Una volta terminata la lista giornaliera passiamo alle altre attività.



CAPITOLO 5

MONEY MANAGEMENT

- 1 I SOLDI NON FANNO LA FELICITA'**
- 2 I DEBITI**
- 3 IL BUDGET**
- 4 GLI OBIETTIVI ECONOMICI DI BREVE PERIODO**
- 5 GLI OBIETTIVI ECONOMICI DI LUNGO PERIODO**
- 6 LE TASSE**
- 7 GLI INVESTIMENTI**



IN CHE MODO IL DENARO INFLUENZA IL NOSTRO MINDSET IN MODO POSITIVO E NEGATIVO

- ✓ Chi ha una gestione sbagliata del denaro, spesso, viene influenzato molto dal punto di vista emotivo. I soldi sono, frequentemente, la causa di litigi, stress e ansia ma è proprio la gestione di questi che rafforza o meno il proprio mindset.
- ✓ Una gestione corretta ed economica del denaro ci rende fiduciosi e ci dà un'autorità differente nei confronti degli nostri obiettivi o dei target che noi ci poniamo.



I DEBITI

Sono tra le piaghe economiche più distruttive della famiglia e delle persone.



COSTRUTTIVI

Debito che genera un nuovo introito



DISTRUTTIVI

Debito inutile che genera mancanze nelle finanze

INTELLIGENZA FINANZIARIA



Trasformare i debiti distruttivi in costruttivi



IL BUDGET

Previsione di spese fisse mensili e la previsione delle variabili.

COME CALCOLARLO?

- ✓ Calcolare le spese principali e primarie (casa, spesa, auto, bollette).
- ✓ Controllare il conto in riferimento al calcolo delle spese e verificare di raggiungere la cifra stimata.
- ✓ Programmare la cifra da accantonare per le spese fisse.
- ✓ Calcolare gli imprevisti e i «lussi» (circa il 10%).
- ✓ Calcolare le tasse da pagare.

CONSIGLIO UTILE:

APRIRE UN CONTO B DOVE NON POSSIAMO PRELEVARE E DOVE IL DENARO RIMARRA INTATTO.

SE IL SALDO DISPONIBILE DEL CONTO È PARI AD ALMENO IL 10% DEL NOSTRO GUADAGNO, LA NOSTRA GESTIONE DEL DENARO È ACCURATA.



GLI OBIETTIVI ECONOMICI DI BREVE PERIODO

Il guadagno economico rappresenta la qualità del lavoro che abbiamo fatto.

Il nostro guadagno deriva da una prestazione dei risultati.

Possiamo decidere noi quanto guadagnare (questo soprattutto per imprenditori o liberi professionisti)

PIANIFICAZIONI DEGLI OBIETTIVI

- ✓ Associare il profitto ai risultati che possiamo ottenere.
- ✓ Calcolare le ipotetiche spese mensili per poi porsi degli obiettivi in base alle nostre esigenze.
- ✓ Gli obiettivi devono essere fattibili.
- ✓ L'obiettivo da calcolare viene suddiviso in tre fattori: spese fisse, denaro da accantonare, imprevisti e sfizi.

SE RAGGIUNGIAMO L'OBIETTIVO PREFISSATO A FINE MESE POSSIAMO PREMIARCI, AL CONTRARIO DOVREMO TAGLIARE ALCUNI COSTI.



PIANIFICAZIONI DEGLI OBIETTIVI

Pianificato l'obiettivo creiamo una tabella mensile divisa per settimana organizzando gli obiettivi.

Di volta in volta andiamo a rivedere l'obiettivo per la settimana successiva.

Pianificando correttamente i nostri obiettivi avremo tre benefici:

- ✓ Daremo il 101% ogni mese.
- ✓ Diventeremo meritocratici con noi stessi.
- ✓ Saremo motivati nei momenti di difficoltà perché avremo un obiettivo prefissato da raggiungere.



GLI OBIETTIVI ECONOMICI DI LUNGO PERIODO

Il lungo periodo viene considerato di circa 3-5 anni ma, per iniziare, è consigliabile un periodo medio di 1 anno.

L'obiettivo annuale non può essere rapportato sugli anni successivi.

DOBBIAMO AVERE BEN CHIARA LA PREVISIONE SUL LUNGO PERIODO, QUANTO GUADAGNARE E COME SPENDERLI

- ✓ Impostando bene gli obiettivi di lungo periodo ne beneficeranno anche quelli di breve periodo.
- ✓ Premiarsi al raggiungimento dell'obiettivo è un modo per stimolarsi e incentivarsi.



LE TASSE

Per un atteggiamento corretto nei confronti del denaro è importante sapere come dovrebbe avvenire la gestione delle tasse.

SUGGERIMENTI DI TEMPI E MODALITÀ PER PAGARE LE TASSE

- ✓ Le tasse vanno calcolate in anticipo e tarate su un conteggio netto.
- ✓ Aprire un **conto C** per gestire l'IVA da dover versare. In questo modo il denaro non viene toccato e non si commettono errori.
- ✓ I soldi delle tasse non vanno spesi.
- ✓ Pagare le tasse subito senza rimandarle.

**AVERE DISCIPLINA NEL GESTIRE LE
TASSE NON CE LE FARÀ EVITARE MA
CI AIUTERÀ SICURAMENTE A NON
COMMETTERE ERRORI.**



GLI INVESTIMENTI

Investire è un modo molto intelligente per far fruttare i propri capitali. Ci sono però delle regole fondamentali:

- ✓ Si investono **SOLO SOLDI NON INDISPENSABILI** al nostro fabbisogno mensile. I soldi investiti non devono essere vitali.
- ✓ Investire non è un obiettivo ma un mezzo per avere un acceleratore ai nostri profitti.
- ✓ Si investe **SOLO IN SETTORI ASSOLUTAMENTE COMPETENTI**.

SUGGERIMENTI E OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

- ✓ Investire in azioni di aziende emergenti.
- ✓ Investire in aziende che potenzialmente possono avere un'evoluzione importante.
- ✓ Un investimento interessante è quello in criptovalute. È più rischioso e subiscono volatilità importanti ma sono le azioni del futuro.
- ✓ Un altro settore dove investire è quello immobiliare.



CAPITOLO 6

L'AMBIENTE CHE TI CIRCONDA

- 1 EVITA PERSONE TOSSICHE**
- 2 IL RAPPORTO CON I PARI**
- 3 IL RAPPORTO CON I SUBORDINATI**
- 4 IL RAPPORTO CON I SUPERIORI**
- 5 CIRCONDATI DI PERSONE POSITIVE**



EVITA LE PERSONE TOSSICHE

Eliminare le persone negative e creare un ambiente con persone stimolanti è fondamentale. Ciò condiziona il nostro umore, la nostra autostima e le nostre potenzialità.

IL VALORE CHE DIAMO A CIO CHE FANNO LE PERSONE

- ✓ Le azioni degli altri hanno un valore a seconda dell'importanza delle persone che le compiono.
- ✓ Spesso, però, attribuiamo un valore importante alle azioni di persone che sono legate a noi, queste però per la nostra vita sono negative = «tossiche».

COSA IMPAREMO?

- 1** PERCHÉ LE PERSONE NEGATIVE INFLUENZANO I NOSTRI RISULTATI.
- 2** IN QUALE MODO RICONOSCERE LE PERSONE «TOSSICHE».
- 3** IL MODO PER EVITARE LE PERSONE NEGATIVE.



PERCHÉ LE PERSONE «TOSSICHE» INFLUENZANO I NOSTRI RISULTATI

Le persone negative minano la nostra positività e ci condizionano in maniera negativa.

Ne consegue un peggioramento dell'umore e della nostra autostima.

COME RICONOSCERLE

- ✓ Il **vittimismo**: chi si lamenta puntando il dito contro gli altri.
- ✓ L'**invidia**: forma di negatività frequente che si manifesta nell'affondare gli altri e nel creare litigi tra le persone.
- ✓ Il **narcisismo**: la continua ricerca dell'attenzione
- ✓ L'**arroganza**: la critica costante verso gli altri e con toni accesi.

COME EVITARLE

- ✓ A volte, evitare le persone negative, non è così immediato. In questo caso, dobbiamo porre dei limiti in modo che tali persone non invadano i nostri spazi.
- ✓ Evitare di ascoltare. Se individui una persona tossica, il suo parere non deve avere alcun valore.



Trovare chiavi di lettura positive nel rapporto con tre tipi di persone diverse:

- ✓ I TUOI PARI
- ✓ I SUPERIORI
- ✓ I SUBORDINATI

I TUOI PARI

Il rapporto con i pari viene gestito diventando amici e alleati oppure diventando un competitor. La competizione non aiuta a creare un ambiente positivo e a migliorare i risultati se fatta nel modo sbagliato, dove tra le persone, si crea più una lotta per emergere invece che migliorarsi o centrare gli obiettivi. Al contrario la persona collaborativa porta dei vantaggi a se stesso anche nel migliorare le performance.

I vantaggi di far parte di un gruppo collaborativo sono:

- ✓ Chiedere consigli e aiuto ai più bravi.
- ✓ Si può osservare e imparare da vicino e dai migliori.
- ✓ Si entra in uno schema di competizione positivo dove si prova a migliorare se stessi.



IL RAPPORTO CON I SUBORDINATI

I rapporti con i collaboratori e i dipendenti comporta impegno notevole.

Chi deve gestire gli altri si troverà sempre in una posizione quasi da nemico e sarà visto come la figura di chi delega gli altri.

Accettare questa situazione è fondamentale nonostante l'impegno.

QUALCHE CONSIGLIO

- ✓ Condividi con gli altri i tuoi obiettivi e i tuoi progetti coinvolgendoli.
- ✓ Gratificare ma senza abusarne e fare complimenti solo se meritati.
- ✓ Generare entusiasmo perché è contagioso.
- ✓ Essere amici ma non troppo.
- ✓ Premiare le persone con meritocrazia e magari regalare un giorno libero aiuta a migliorare i rapporti.



IL RAPPORTO CON I SUPERIORI

Il timore di sbagliare e sentirsi in soggezione con un superiore fa parte della quotidianità ed è inevitabile.

5 CONSIGLI PER MIGLIORARE IL RAPPORTO CON I SUPERIORI

- ✓ **INFORMARE ED INFORMARCI**
- ✓ **ASSUMERE LE PROPRIE RESPONSABILITÀ**
- ✓ **ESSERE ATTIVI E PARTECIPARE AI PROGETTI**
- ✓ **DIMOSTRARE SENSO DI APPARTENENZA**
- ✓ **ESSERE PUNTUALE ANCHE NEI COMPITI**



CIRCONDATI DI PERSONE POSITIVE

Circondarci di persone positive accresce la nostra autostima e il nostro umore.

ALLORA PERCHÉ MOLTO SPESSO NON LO FACCIAMO?

- ✓ Perché trovare persone negative è più semplice. Si stima che il 70% delle persone sono insoddisfatte.
- ✓ Le persone negative hanno una forza di attrazione più forte perché è più facile condividere difficoltà anziché trovare soluzioni positive.

COME IDENTIFICARE LE PERSONE POSITIVE?

- ✓ All'interno delle sfera lavorativa, una persona positiva utilizza un linguaggio che spinge a migliorarsi.
- ✓ Le persone positive cercano di aiutare e valorizzare gli altri senza alcun interesse.
- ✓ Sorridono sempre perché sono felici per ciò che sono.

**SIAMO LO SPECCHIO DELL'AMBIENTE
CHE CI CIRCONDA E SE ENTRIAMO IN
CONTATTO CON PERSONE POSITIVE LO
DIVENTEREMO ANCHE NOI!**



CAPITOLO 7

IL FALLIMENTO

- 1 PERCHÉ FALLIAMO**
- 2 COSA POSSIAMO FARE PER EVITARE DI FALLIRE**
- 3 DUE MIEI GRANDI FALLIMENTI**
- 4 LA RESILIENZA**



IL FALLIMENTO

Quando ci impegniamo e vogliamo ottenere qualcosa capita di non riuscirci. Ciò viene definito fallimento.

Non dobbiamo aver paura di ammettere di aver fallito in alcune occasioni.

Ciò che fa la differenza è la capacità di accettare il fallimento e di saperci convivere.

PERCHÉ FALLIAMO

✓ LA PAURA

Ci congela, non ci permette di evolvere e ci fa fallire.

✓ NON FARE BENE I CONTI

Non calcolare bene i costi e gli imprevisti in tutti gli scenari.

✓ NON CI ASSUMIAMO LE RESPONSABILITÀ

Se un obiettivo non viene raggiunto dobbiamo assumerci le nostre responsabilità, senza scaricare la colpa sugli altri.



COSA POSSIAMO FARE PER EVITARE DI FALLIRE

- ✓ Il primo consiglio per evitare di fallire è creare un tuo **BUSINESS PLAN** dove vengono calcolati costi, investimenti e scenari.
- ✓ **Calcolare lo scenario migliore e peggiore** per un investimento e valutare se portare avanti l'attività o rinunciare. Calcolare degli imprevisti è difficile ma è fondamentale per non fallire e ci permette di decidere come procedere.
- ✓ **Delegare agli altri** è importante sia all'interno di un'azienda che come libero professionista. Scegliere i collaboratori giusti è fondamentale per andare avanti e crescere.
- ✓ **Calendarizzare bene i tempi** è una delle armi più forti per evitare fallimenti. Calcolare in quali periodi sarai più attivo e in quali lo sarai meno.



GRANDI FALLIMENTI: COME AFFRONTARLI

- 1** QUANDO SIAMO CONVINTI DI QUELLO CHE FACCIAMO E DEI MEZZI CHE ABBIAMO A DISPOSIZIONE, POSSIAMO RIALZARCI E RICOMINCIARE SEMPRE.
- 2** SE LA PRIMA VOLTA SIAMO RIUSCITI A RISOLLEVARCI NEL MOMENTO DI DIFFICOLTÀ, RICORDIAMOCI CHE POSSIAMO FARLO NUOVAMENTE.



LA RESILIENZA

Il fallimento è una tappa inevitabile per il raggiungimento dell'obiettivo.

La **resilienza** è la capacità di rialzarsi dopo una sconfitta, adattarsi in ogni difficoltà e trovare una soluzione.

Non possiamo permetterci di non rialzarci dopo una sconfitta e, qualunque sarà la difficoltà, se saremo resilienti, faremo in modo che i nostri fallimenti diventino l'inizio dei nostri successi.



CAPITOLO 8

IL SUCCESSO

- 1 ESSERE DI SUCCESSO O AVERE SUCCESSO**
- 2 LA PIRAMIDE DI MASLOW**
- 3 LA PERFEZIONE NON ESISTE**
- 4 QUATTRO STORIE DI SUCCESSO**
- 5 OGNI OPPORTUNITÀ SI TRAVESTE SEMPRE DA DIFFICOLTÀ**



ESSERE DI SUCCESSO O AVERE SUCCESSO

Potrà sembrare strano ma, a volte, può accadere che il successo sia l'inizio di un fallimento.

In alcuni casi il successo è definito uno status, che sia personale o professionale, ed è destinato a cambiare e ad evolversi.

Quando si raggiunge il successo alcune persone si comportano in modo differenti:

- ✓ Si accontentano o si fanno prendere dall'entusiasmo e cominciano a farsi qualche regalo in più con i soldi guadagnati arrivando così a sperperare.
- ✓ Altre persone capiscono che il traguardo raggiunto è dovuto all'impegno che ci hanno messo e che continuando a impegnarsi le cose potrebbero addirittura evolversi ulteriormente.

AVERE SUCCESSO

Avere successo significa sapere ottenere qualcosa ma non sempre si ha la capacità di saperlo gestire.

Avere successo, a volte, è dovuto ad una capacità innata che altri non hanno.

ESSERE DI SUCCESSO

Essere di successo significa saper gestire quel risultato e capire che è uno status che può migliorarsi.

Ottenere il successo scaturisce nelle persone la capacità di continuare ad impegnarsi e porsi sempre nuovi obiettivi.



LA PIRAMIDE DI MASLOW

La piramide di Maslow è uno degli strumenti più utili per identificare le esigenze e i desideri dell'essere umano.

Nel 1954 lo psicologo Abraham Maslow creò un modello motivazionale dello sviluppo umano basato su una «gerarchia di bisogni» e ambizioni disposti a piramide.



Questa piramide va vista dal basso verso l'alto ed è così suddivisa:

- ✓ Bisogni **FISIOLOGICI**: fame, sete, sonno, termoregolazione, ecc. Sono i bisogni connessi alla sopravvivenza fisica dell'individuo. Sono i primi a dover essere soddisfatti a causa dell'istinto di autoconservazione;
- ✓ Bisogni di **SICUREZZA**: protezione, tranquillità, prevedibilità, soppressione preoccupazioni e ansie, ecc. Devono garantire all'individuo protezione e tranquillità;
- ✓ Bisogni di **APPARTENENZA**: essere amato e amare, far parte di un gruppo, cooperare, partecipare, ecc.; Questa categoria rappresenta l'aspirazione di ognuno di noi a essere un elemento della comunità;
- ✓ Bisogni di **STIMA**: essere rispettato, approvato, riconosciuto, ecc. L'individuo vuole sentirsi competente e produttivo;
- ✓ Bisogni di **AUTOREALIZZAZIONE**: realizzare la propria identità in base ad aspettative e potenzialità, occupare un ruolo sociale, ecc. Si tratta dell'aspirazione individuale a essere ciò che si vuole essere sfruttando le nostre facoltà mentali e fisiche.



Maslow dopo aver realizzato questa piramide appurò che solo il **2% della popolazione** era in grado di raggiungere il livello massimo dell'autorealizzazione.

Questo è l'esempio di come ogni essere umano abbia le stesse identiche capacità ma ciò che fa la differenza è la necessità di crearsi dei bisogni e degli stimoli.

E tu in quale stadio ti trovi?

Quanto sei soddisfatto?

Cosa puoi fare per migliorarti?

Come arrivare al livello successivo?

Se appartieni a quel 2% della popolazione allora puoi iniziare a farlo con gli altri, a guidare le persone a raggiungere dei risultati.

LA PIRAMIDE DI MASLOW È UN OTTIMO STRUMENTO PER ACCRESCERE I NOSTRI STIMOLI, I NOSTRI BISOGNI E I NOSTRI DESIDERI.

NON È IMPORTANTE IL LIVELLO DI SODDISFAZIONE IN CUI CI TROVIAMO MA LA CAPACITÀ DI CAPIRE IN QUALE LIVELLO DI SODDISFAZIONE CI TROVIAMO E TROVARE GLI STIMOLI GIUSTI PER MIGLIORARCI.



LA PERFEZIONE NON ESISTE

Il successo non è una meta ma un percorso.

- ✓ Non esiste un punto di arrivo e di perfezione ma si può puntare all'eccellenza.
- ✓ Ogni cosa è destinata a cambiare e quindi la perfezione non la si potrà mai ottenere.
- ✓ Si può però giungere all'eccellenza acquisendo nuove competenze e migliorando ogni giorno.
- ✓ Le competenze devono essere funzionali ai tuoi obiettivi e ai tuoi stimoli.



QUATTRO STORIE DI SUCCESSO

1 La storia di una donna divorziata che doveva mantenersi con un sussidio statale.

La sua idea era di realizzare un manoscritto, nonostante le grosse difficoltà iniziali, in due anni riesce a realizzarlo.

Una volta concluso contatta le case editrici ma nessuno ha intenzione di pubblicarlo.

Dopo tanti insuccessi, finalmente, una piccola casa editrice decide di pubblicarlo gratuitamente e pian piano il libro inizia a vendere sempre più copie fino ad arrivare a un milione.

Ad oggi è il terzo libro più venduto della storia con 300 milioni di copie e il suo titolo è «**HARRY POTTER**».

La scrittrice in questione è **J. K. Rowling** e ora è una delle donne più ricche del mondo.

2 Un uomo che nel corso della sua vita aveva fatto diversi lavori, a 52 anni, viene assunto da una società come procacciatore clienti per frullatori.

Un giorno, riesce a vendere otto frullatori a due ristoratori e, entusiasta della vendita, il giorno dopo chiede quale utilizzo avrebbero fatto di questi frullatori.

Affascinato dal meccanismo utilizzato nel ristorante, chiede di poter essere coinvolto nella società e inizia ad occuparsi di questo nuovo modello di produzione (catena di montaggio).

Questo modello inizia a replicarlo in tutto, dalla gestione dei camerieri al cibo.

L'uomo in seguito subentra come unico proprietario dato che i soci erano vicini alla pensione e volevano abbandonare l'attività.

Nei primi tre anni riesce poi ad aprire ben diciotto punti ristoro facendoli diventare una catena e, negli otto anni successivi, altri cinquanta ristoranti.

Ora conta 30,000 punti di ristoro in tutto il mondo.

Stiamo parlando del famoso **MC DONALD'S**.



QUATTRO STORIE DI SUCCESSO

3 Questa è la storia di un uomo degli anni '30, figlio di immigrati bielorusi a New York, vittima di bullismo e discriminazioni razziali.

A sedici anni inizia a lavorare e a diciannove trova lavoro in un negozio di abbigliamento. Appassionato di cravatte (che hai tempi era un accessorio non di lusso) inizia a pensare a delle alternative per valorizzarle.

Un giorno, con indosso la cravatta realizzata da lui, lo ferma un uomo evidentemente stupito dalla fattura, e gli offre dieci dollari per averla.

In seguito inizia a realizzarne di diverse, vendendole con facilità e, nel corso di mesi ed anni, riesce ad accantonare una discreta cifra.

Apri il suo primo negozio concentrandosi solo sulla realizzazione di cravatte e in seguito passa anche alle camicie da donna.

Ralph Lauren era il suo nome e con un'idea ha cambiato la storia dell'abbigliamento.

4 Un giornalista licenziato dalla testata giornalistica per la mancanza di scarsa immaginazione, aveva l'idea di realizzare dei disegni creando un'animazione.

Con l'idea di creare un piccolo cortometraggio, insieme al cugino, nello scantinato, iniziano a progettare questi disegni.

Intanto trova lavoro come falegname per avere un fondo economico per vivere e nel frattempo continua a dedicarsi ai disegni.

Coinvolge il fratello e terminerà il cortometraggio.

In seguito prova a realizzare un lungometraggio ma a metà del progetto perde i soldi e le persone che lo sostenevano e lo aiutavano.

Cerca quindi dei finanziatori esterni e dopo trecento tentativi trova una società disposta a investire sul progetto perché affascinati dai disegni.

In seguito il lungometraggio farà successo e verrà trasmesso anche nelle sale cinematografiche e vincerà otto premi Oscar.

Stiamo parlando di Biancaneve e i sette nani e il personaggio è ovviamente **Walt Disney**.



Ciò che accomuna tutte le storie:

- ✓ Tutti i personaggi hanno fatto un percorso partendo da zero e con molte difficoltà.
- ✓ Avevano un'idea che hanno coltivato nonostante tutti gli andassero contro e non li appoggiassero.
- ✓ Credevano in loro stessi ed erano estremamente resilienti.

NON IMPORTA DA DOVE PARTIAMO E QUELLO CHE PENSANO GLI ALTRI, DOBBIAMO CREDERE IN NOI STESSI, NELLE NOSTRE IDEE E NEL FATTO CHE PRIMA O POI RIUSCIREMO A RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO.



OGNI OPPORTUNITÀ SI TRAVESTE SEMPRE DA DIFFICOLTÀ

Spesso le opportunità si travestono da difficoltà e dobbiamo avere la capacità di trasformarle.

- ✓ Il cambiamento non avviene da solo ma siamo noi a dover avere un approccio, una reazione, nel porci in maniera diversa e avere risultati diversi.
- ✓ Trovare una strada alternativa nel momento di difficoltà e trasformarla in opportunità ci consente di:
 - Utilizzare degli strumenti che prima non venivano usati
 - Iniziare a contattare clienti a distanza
 - Imparare a lavorare da casa
- ✓ Così facendo abbiamo aggiunto una nuova attività alla precedente e abbiamo ampliato il nostro modo di lavorare dando nuove opportunità di lavoro alle persone.

**È NORMALE AVERE PAURA DELLE
DIFFICOLTÀ, MA LE SOLUZIONI CI
PERMETTONO DI TRASFORMARLE IN
OPPORTUNITÀ.**

**LE DIFFICOLTÀ SARANNO SEMPRE TANTE,
RIUSCIRE A SUPERARLE DIPENDERÀ SOLO
ED ESCLUSIVAMENTE DA NOI.**



CAPITOLO 9

DOMANI

- 1 COME PUOI APPLICARE MINDSET VINCENTE ALLA TUA VITA**
- 2 COME DIVENTARE UN VENDITORE STRAORDINARIO**
- 3 PERCORSO PERSONALIZZATO**
- 4 CONCLUSIONE**



COME PUOI APPLICARE MINDSET VINCENTE ALLA TUA VITA

Ci auguriamo di averti aiutato ad avere un mindset vincente nei tuoi confronti e se applicherai anche solo il 20-30% di quello che hai imparato ti porterà a ottenere dei risultati in maniera concreta.

Per avere un mindset vincente ricorda che sono necessari degli sforzi, tanto impegno e soprattutto uscire dalla zona di comfort.

Cerca di identificare quali sono le azioni che prima non facevi e che ora possono portarti dei risultati e gli errori da evitare in futuro.

Ci vuole pazienza nell'ottenere nuovi risultati e con calma e la costanza i risultati ci saranno.



COME DIVENTARE UN VENDITORE STRAORDINARIO



Per diventare un venditore straordinario è necessario avere quattro capacità:

- ✓ **SAPERSI VENDERE**
- ✓ **SAPER VENDERE PRODOTTI E SERVIZI**
- ✓ **SAPER COMUNICARE**
- ✓ **AVERE UN MINDSET VINCENTE**

Nei quattro corsi di Venditore Straordinario potrai sviluppare ognuna di queste quattro capacità singolarmente ed imparare le migliori tecniche e strategie per venderti, vendere, comunicare ed avere il giusto atteggiamento al tuo business.



PERCORSO PERSONALIZZATO

Percorso personalizzato è un altro servizio che TwentyBT offre ai corsisti dopo aver partecipato ai corsi iniziali.

Anche se ogni contenuto dei corsi è adattabile a tutti gli impegni, ovviamente ogni corsista ha delle esigenze diverse e necessità di un percorso personalizzato.

Insieme identificheremo come gestire al meglio la tua attività, per raggiungere gli obiettivi e ottenere successo.

Scrivici: info@20bt.it



CONCLUSIONE

Complimenti per aver concluso il tuo percorso!

Ti auguriamo il raggiungimento del successo e degli obiettivi!

Scrivici: info@20bt.it
corsi@20bt.it