



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 22 - 23 settembre 2011
- 20 - 21 ottobre 2011
- 15 - 16 novembre 2011
- 13 - 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“A volte, la tua faccia è l’unico strumento che hanno i tuoi collaboratori per capire come va la tua azienda.”

Flavio Cabrini

Direttore Tecnico OSM Nord-Ovest

È arrivata la **Nuova Newsletter** per tutti i clienti **MBS** !

Troverai il resoconto di tutti gli interventi tenuti durante le 2 giornate di Business School a MILANO. Ogni mese, direttamente nella tua email!



RITROVARE IL BENESSERE E CARICARSI DI ENERGIA

In occasione della classe MBS di Milano, Paolo Ruggeri, Socio Fondatore di OSM, ha tenuto una presentazione sull’equilibrio tra le diverse aree della vita, professionale e non, per poter raggiungere uno stile di vita ottimale ed ottenere utili importanti con la propria attività.

Come qualsiasi strumento, ogni persona rischia di non funzionare più al meglio nel momento in cui **Perde Integrità**, cioè quando si presenta un danno in una particolare area. Si continua a funzionare, ma non si ottengono più alte performance e si verifica un conseguente peggioramento delle proprie prestazioni.

Un approccio **Olistico**, basato sull’attenzione all’interezza e all’insieme delle parti che ci compongono, aiuta a ritrovare l’equilibrio e a riottenere risultati.

Vediamo, quindi, le **3 parti del nostra Persona** e le azioni per potenziarle:

1. Prendiamoci cura del nostro corpo e di ciò che ci sta attorno

Bisogna prendersi cura del corpo e fare esercizio fisico, curare le proprietà e guadagnare denaro, organizzare la lista delle cose da fare e dei progetti in corso e sviluppare la propria autodisciplina. Portare a termine e non lasciare aspetti della vita non gestiti.

2. Alleniamo la nostra mente

Studia e cerca di essere sempre alla ricerca di qualcosa, viaggia ed esplora per avere idee migliori, analizza e misura, pianifica le mete che vuoi raggiungere, leggi, conosci persone nuove che ti arricchiranno, trova attività che ti portano in FLOW (stato di totale assorbimento in un’attività).

3. Accendi lo spirito

La parte spirituale inizia ad accendersi quando ammiri sinceramente qualcuno per quello che è (non per le sue apparenze). Credi in quello che non vedi e in un sistema superiore, cerca di essere il vero te stesso e ricordati di essere fiduciario e non un proprietario. Possiederai molto di più. Lascia una traccia per cui verrai ricordato.

Quando unisci corpo, mente e spirito hai accesso alla vera forza del creato, una forza che è presente in ogni singola cosa.

La vita è breve. Quindi?

Scarica le slide dell’intervento da: www.opensourcemanagement.it



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 22 - 23 settembre 2011
- 20 - 21 ottobre 2011
- 15 - 16 novembre 2011
- 13 - 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“A volte, la tua faccia è l'unico strumento che hanno i tuoi collaboratori per capire come va la tua azienda.”

Flavio Cabrini
Direttore Tecnico OSM Nord-Ovest



GIUSTO O SBAGLIATO?

Roberto Gorini, Amministratore OSM

In qualità di imprenditori, siamo nella situazione di dover **fare delle scelte** ogni giorno. A volte ci piacerà farle, a volte non ci piacerà e la stessa cosa si può riscontrare nella vita personale.

Ci sono dei momenti in cui ci troviamo di fronte ad un **bivio** e non è ben chiaro quale sia la direzione migliore da prendere. **Ci sono grandi dubbi e grandi analisi da fare** sulla situazione e questo non porterà che un numero impressionante di pro e contro da considerare.

Ogni cosa è giusta o sbagliata e dipende da se stessi.

Per essere sicuri di fare sempre la scelta giusta, si deve aumentare la **consapevolezza** di chi si è realmente, di qual è la propria vera natura.

Prima → DEVI ESSERE (un leader) = Poi → DEVI FARE (come un leader).

Spesso, quando ci si trova ad affrontare delle situazioni, **assumiamo atteggiamenti non nostri e indossiamo maschere distanti da chi siamo realmente e che ci portano verso l'EGO** (stato lontano dalla vera natura di ognuno di noi, artefatto, non reale e difficile da governare).

COME AUMENTARE LA CONSAPEVOLEZZA E ALLONTANARCI DALL'EGO

1. **Umiltà.** Sii attento alla realtà.
2. **Egoismo.** Fai le cose che piacciono a te o agli altri?
3. **Equilibrio.** Mai troppo entusiasti, mai troppo demoralizzati.
4. **Onestà.** Mantieni gli accordi presi e sii trasparente.

Ora che si ha raggiunto una buona consapevolezza e si ha ripreso la distanza dall'EGO, si può aiutare gli altri e l'azienda. Le stesse azioni sono da fare con il lavoro identificando la **VISION** dell'attività, la sua identità, che darà forza come il cibo da forza ed energia al corpo.

IMPERMANENZA: nulla è per sempre e **ogni obiettivo è un bersaglio mobile**. Bisogna essere bravi ad avere una forte identità per non dare in continuazione le direzioni da prendere e fare in modo che la **VISION** sia non solo **compresa**, ma anche **percepita**.

Se non si conosce se stessi, si cambierà troppo lentamente ed oggi **vince chi è reattivo. Bisogna essere onesti**. Più si è vicini al proprio essere, più è facile coinvolgere gli altri e piacere agli altri.

LA MENTE GIUSTA CREA VISIONI GIUSTE. Quando raccogli il **BENE per TUTTI** e le cose vengono facilmente, allora sei sulla strada giusta.

Scarica le slide dell'intervento da: www.opensourcemanagement.it



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 22 - 23 settembre 2011
- 20 - 21 ottobre 2011
- 15 - 16 novembre 2011
- 13 - 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“A volte, la tua faccia è l’unico strumento che hanno i tuoi collaboratori per capire come va la tua azienda.”

Flavio Cabrini

Direttore Tecnico OSM Nord-Ovest



CRESCERE CON METODO

Patrizio Cappella, AUTOTRASPORTI CAPPELLA BRUNO

“Oggi vi voglio parlare della crescita della mia azienda. Nel 2009 c’è stata la crisi per tutti e anch’io ho subito un rallentamento. Poi nel 2010 ho avuto una ripresa. Ma è dall’inizio del 2011 che sto ottenendo ottimi risultati.

È il caso che io ringrazi chi mi ha permesso di avere questi risultati. Ed è la **CRISI**. La gente penserà che io sia fuori. La crisi ha fatto una strage e io sono qui a ringraziarla. Sono uscito dalla mia **zona di Comfort** e ho fatto ciò che non mi era facile. Se non ci fosse stata la **CRISI**, non mi sarei mai svegliato e impegnato a cercare nuovi clienti girando di porta in porta nelle zone industriali. E li ho trovati!

Ho anche lavorato sui tempi di pagamento che erano un po’ troppo fuori controllo. Da 184 giorni del 2008 sono arrivato a 137 nel 2011. A volte è meglio fare un punto di sconto e guadagnare sui giorni di pagamento.

Nel giro di 2 anni ho rimesso l’azienda nella stessa condizione di come andava prima della crisi e abbiamo iniziato anche a fatturare meglio.

OSM, con il prezioso aiuto di **Michaela**, mi ha insegnato ad usare il **METODO**. Il loro unico obiettivo è quello di farti vincere. Mi hanno aiutato ad avere determinazione, amare il proprio lavoro; e con **Gianni** strutturare una **campagna marketing di successo** e circondarmi delle persone che amo e che mi hanno fatto vincere. E con me ci sono riusciti!

Se osservo i dati, allora, devo dire **GRAZIE!**”

Scarica le slide dell’intervento da: www.opensourcemanagement.it

LO STAFF MBS MILANO A VOSTRA DISPOSIZIONE

SILVIA BASSI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
s.bassi@osmanagement.it

STEFANIA SACCHINI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
s.sacchini@osmanagement.it

ALESSANDRA MASSARENTI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
a.massarenti@osmanagement.it

FLAVIO CABRINI

Direttore Tecnico OSM Area Nord-Ovest
f.cabrini@osmanagement.it

DAVIDE BALDI

Direttore Vendite Italia OSM
d.baldi@osmanagement.it

GIANNI VACCA

Responsabile Marketing OSM Italia
g.vacca@osmanagement.it

FABRIZIO PEDRAZZINI

Consulente Marketing OSM Area Nord-Ovest
f.pedrazzini@osmanagement.it