



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 20 - 21 ottobre 2011
- 15 - 16 novembre 2011
- 13 - 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

"Porsi un obiettivo è la più forte forza umana di auto motivazione."

Paul J. Meyer



IL VENDIMPREDITORE

In occasione della classe MBS di Milano, Mario Del Corso, Direttore Commerciale della rivista "Vendere di+", ha affrontato l'interessante argomento delle vendite e di quali sono le caratteristiche e le mosse vincenti per distinguersi come venditore.

Il **Vendimpreditore** è ovviamente una parola di fantasia, ma che determina un ruolo di grande concretezza.

Molti momenti storici sono passati ed è chiaro che quello che c'era prima, ora non ha più lo stesso valore e la stessa validità. Il periodo che stiamo vivendo ora è proprio uno di quelli. **Le regole stanno cambiando** e quelle vecchie risultano superate.

Questa è l'era in cui **l'offerta è maggiore della domanda** e il modo di percepire il consumo si è evoluto a causa di un'asimmetria informativa sempre più ridotta tra le aziende e i clienti, di un aumento della velocità delle interazioni e a causa della frammentazione dei gusti e delle scelte.

Epoche Nuove = Nuovi Modelli (tra cui nuove professioni).

Per rimanere vincenti in questo nuovo periodo il **venditore deve**:

- **Perseguire un obiettivo**
- **Sorpassare gli ostacoli**
- **Amare il proprio lavoro**

Ma cosa è successo al cliente? Pare che il cliente non compri più perché non ha tempo, non ha denaro o non ha bisogno di niente.

Bisogna mettere il **cliente al centro dell'azione** e comprenderne le necessità per creare relazioni fiduciarie positive e ricordarsi che i venditori sono quanto più di strategico l'azienda abbia.

Quando saremo realmente indispensabili per i clienti, smetteremo di perdere vendite. Ecco di seguito **le 6 caratteristiche del Vendimpreditore**:

1. **Energia ed entusiasmo**
2. **Perseveranza**
3. **Metodo**
4. **Empatia**
5. **Competenza**
6. **Ottimismo**

I clienti vanno cercati quando non servono.

"Non è la più forte delle specie che sopravvive e nemmeno la più intelligente, ma quella che risponde meglio al cambiamento."

(Charles Darwin)

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



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 20 - 21 ottobre 2011
- 15 - 16 novembre 2011
- 13 - 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“Porsi un obiettivo è la più forte forza umana di auto motivazione.”

Paul J. Meyer



CORAGGIO DI CRESCERE

Paolo Torregrossa, Presidente Gruppo Professionale

«Voglio iniziare ponendo l'attenzione sul termine **CORAGGIO**. Facendo una veloce ricerca, il significato più interessante è **“Avere Cuore”**, cioè la virtù umana di affrontare a viso aperto la propria vita e le proprie paure.

Consideriamo, allora, quali sono le aziende che hanno avuto il **coraggio di crescere**. Sono quelle che non hanno voluto credere alla più grande menzogna dei nostri tempi, quella della **crisi**.

Possiamo considerare la **“crisi”** come l'ultima fase, l'espressione decadente, di una **vecchia visione del mondo** che non ha più contenuto: stiamo aspettando che un altro sistema salga sul palcoscenico.

Ultimamente, sono particolarmente interessato alla teoria di **Serge Latouche**. Latouche ha individuato due principali **Menzogne Economiche** dei nostri tempi:

1. **L'assurdità della crescita infinita.**
2. **L'ideologia Lavorista.**

E allora, con tutte queste notizie, con tutte queste teorie e con la situazione attuale **come si fa a non credere**:

- Alla **crisi**.
- All'**economia**.
- Nel **lavoro**.
- Nella **crescita**.

IL POTERE DEL DUBBIO sarà la soluzione. Gli antichi greci scrivevano a riguardo degli dei: *“Noi viviamo finché gli uomini credono in noi. Quando non crederanno più in noi, gli dei scompariranno.”*

Se non crediamo alla crisi, la menzogna sparirà perché le menzogne non resistono al dubbio, la verità sì.

Personalmente voglio credere che in futuro accoglieremo un approccio completamente diverso che renderà libero chiunque dalle menzogne. Il nuovo approccio si chiama **ECO.NOI.MIA** e si basa sui punti:

1. **Spirito Ecologico.**
2. **Responsabilità** delle proprie Azioni.
3. **Anima Collettiva** basandosi sulla **Condivisione** e **Collaborazione**.

È ora di cambiare le nostre credenze e di credere in ciò che ancora non si vede. Bisogna avere fede.»

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



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 20 - 21 ottobre 2011
- 15 - 16 novembre 2011
- 13 - 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“Porsi un obiettivo è la più forte forza umana di auto motivazione.”

Paul J. Meyer

LO STAFF MBS MILANO A VOSTRA DISPOSIZIONE

SILVIA BASSI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
s.bassi@osmanagement.it

ALESSANDRA MASSARENTI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
a.massarenti@osmanagement.it

FLAVIO CABRINI

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

GIANNI VACCA

Responsabile Marketing OSM Italia
g.vacca@osmanagement.it

STEFANIA SACCHINI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
s.sacchini@osmanagement.it

DAVIDE BALDI

Direttore Vendite Italia OSM
d.baldi@osmanagement.it

FABRIZIO PEDRAZZINI

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