



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 22 – 23 novembre 2011
SOLO A BOLOGNA
- 13 – 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“La gara non è sempre del più veloce, ma di coloro che continuano a correre.”

Anonimo

VI RICORDIAMO CHE LA PROSSIMA **CLASSE MBS SI TERRA'**
ESCLUSIVAMENTE A BOLOGNA IL **22 E 23 NOVEMBRE** IN OCCASIONE DEL
TOP OF THE YEAR 2011



10 PRINCIPI PER IL SUCCESSO AZIENDALE

In occasione della classe MBS di Milano, Paolo Ruggeri, Socio Fondatore OSM, sottolinea come sia necessario seguire alcune linee guida per assicurare alla propria attività una crescita costante e l'ottenimento di risultati importanti per sopravvivere in questo momento di crisi economica finanziaria.

Paolo Ruggeri, ha presentato i 10 Principi del Successo Aziendale che permettono, in questo periodo di crisi generale, di ottenere risultati aziendali eccellenti.

I **10 Principi** sono:

1. Decidi **quello che fa la tua azienda** (e quello che non fa) – Tiene bene in mente quale prodotto/servizio la tua azienda offre al mercato.
2. Decidi **chi sono i clienti** che servi (e focalizzati intensamente su di loro) – Con chi vuoi comunicare? Chi è interessato alla tua offerta?
3. Decidi che **cosa ti rende diverso** dagli altri (e fallo) – Cosa ti rende unico? Cosa dai di diverso dagli altri?
4. Gestisci il **cash flow** con grande attenzione – Il risultato deve essere sempre positivo.
5. Gestisci i **collaboratori** (incentivali ad avere successo) – Devi avere cura di chi lavora per te e dei suoi interessi.
6. Gestisci le aspettative dei clienti (**underpromise and over deliver**) – cerca di sorprendere.
7. Stabilisci degli **obiettivi** e punta a raggiungerli – Se sai dove andare, la strada sarà meno tortuosa.
8. Esponi te stesso (**di al mercato quello che fai**) – Fai sapere chi sei e cosa offri. Usa il Marketing!
9. **Persevera** (anche nei tempi duri) – Non smettere mai di lavorare duro per raggiungere le tue mete.
10. Mantieni sempre la tua **integrità** (in ogni cosa che fai) – Non tradire mai te stesso, né a lavoro né nel privato.

Seguire questi **10 principi**, che affrontano i diversi aspetti delle sfere professionali e personali, permette la propria attività di raggiungere risultati positivi e procedere verso il **successo**.

Scarica le slide dell'intervento da: www.paoloruggeri.it
Trovi le slide anche su www.opensourcemanagement.it



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 22 – 23 novembre 2011
SOLO A BOLOGNA
- 13 – 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“La gara non è sempre del più veloce, ma di coloro che continuano a correre.”

Anonimo



TROVA “CHI” TI CAMBIA L’AZIENDA!

In occasione della classe MBS di Milano, Federica Broccoli, Resp.le Tecnico OSM per l’area Emilia Romagna e Toscana, esperta di Selezione e Formazione del Personale, ha coinvolto ed emozionato i presenti alla Classe MBS di Milano.

L’intervento di **Federica Broccoli** ha sfatato un pensiero che, in questi momenti di congiuntura sfavorevole, è facile si insinui nelle aziende, ovvero che **“le risorse umane non sono poi così importanti”**.

Il **CHI** – così Federica definisce la figura che **fa ancora la differenza per un’impresa** – è una persona che cambia l’azienda, un qualcuno che crea qualcosa dal niente, un risolutore dei problemi, il simbolo del “si può fare”. Questo **CHI** è una persona che **sa imparare e non si limita a sapere** (*Eric Hoffer*), è un essere umano indispensabile (*Seth Godin*) il cui valore è riflesso nel PIL più di quanto non lo siano prodotti, materiali o la manodopera (*Alan Greenspan*).

Ma non tutte le aziende, purtroppo, sono piene di **CHI**.

Perché?

Federica ha elaborato una spiegazione semplice ma molto pragmatica: ci sono **8 idee virus che chiudono le porte dell’azienda ai CHI**:

1. Spesso si cerca la persona perfetta.
2. A volte si pensa di non aver bisogno di nessuno.
3. Si tende a voler risparmiare sulle risorse umane.
4. Si ha paura di crearsi dei concorrenti.
5. Ci si limita a cercare candidati geograficamente vicini all’azienda.
6. Si cerca solo in situazioni di emergenza.
7. Non si ha un budget destinato alla selezione.
8. Si pensa che chiunque possa fare selezione.

Se vuole crescere e avere i **CHI giusti, un’azienda dovrebbe** essere sempre in selezione, cercare i migliori e non i più vicini, avere una persona dedicata esperta e un budget selezioni, usare un metodo, tenere un archivio di tutti i cv ricevuti e non risparmiare sulle persone, ma investirci sempre.

[Scarica le slide dell’intervento da: www.opensourcemangement.it](http://www.opensourcemangement.it)



LE PILLOLE *MBS*

1.

CLASSE MBS MILANO

- 22 – 23 novembre 2011
SOLO A BOLOGNA
- 13 – 14 dicembre 2011

2.

AFORISMA DEL MESE

“La gara non è sempre del più veloce, ma di coloro che continuano a correre.”

Anonimo

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