



## LE PILLOLE MBS

### 1. CLASSE MBS PIEMONTE

· 17 – 18 gennaio 2012

### 2. AFORISMA DEL MESE

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

## La Newsletter **MBS PIEMONTE**

È arrivata la nuova rivista per tutti i clienti MBS!

Troverai il resoconto di tutti gli interventi tenuti durante le 2 giornate di Business School a Baveno.



### IL CORAGGIO DI FARE IMPRESA

*In occasione della prima classe MBS Piemonte, Davide Baldi, Direttore Commerciale OSM Italia, racconta il suo intervento e sottolinea come sia necessario seguire alcune linee guida per assicurare alla propria attività una crescita costante. Ecco come ottenere risultati importanti per sopravvivere in questo momento di crisi economica finanziaria.*

“Oggi ho fatto una presentazione all’inaugurazione della **Classe MBS di Baveno** in cui erano presenti 40 aziende.

Attualmente tutti noi abbiamo le nostre aziende strutturate in base al nostro prodotto, ma, se questo andava bene tempo fa, adesso il mercato è pieno di prodotti come il nostro, ci sono troppi concorrenti e quindi **bisogna distinguersi**.

In primis su **internet**, perché oggi Google è la principale fonte di conoscenza e il nostro primo pensiero nel momento in cui dobbiamo cercare qualcosa (orari dei negozi, dove trovare i prodotti, commenti circa un’azienda/hotel, ecc.). Il segreto per avere successo oggi è prima di tutto capire che il **mercato è cambiato** e per sopravvivere è necessario adattarsi. Non domani, bensì oggi!

#### **Ora devi cambiare per modificare la situazione e ottenere successo!**

Ora più che mai devi **dedicarti al cliente**, prestargli interesse vero. In base ad una ricerca il **64%** dei clienti cambia fornitore perché si sente trascurato. Ti chiedi mai se hai fatto abbastanza per lui? Sei concentrato a vendere il tuo prodotto o a capire cosa può servire al tuo cliente?

#### **Oggi devi fare le cose meglio e più velocemente della concorrenza.**

Quando le cose non vanno, devi metterti a fare quello che ti mette a disagio, devi metterti in discussione perché solo così potrai cambiare le cose.

#### **Ma soprattutto devi stare bene tu come imprenditore!”**

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

Trovi le slide anche su [www.opensourcemanagement.it](http://www.opensourcemanagement.it)



## LE PILLOLE MBS

### 1. CLASSE MBS PIEMONTE

· 17 – 18 gennaio 2012

### 2. AFORISMA DEL MESE

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

Anonimo



### IL CAMBIAMENTO

*In occasione della classe MBS Piemonte, Flavio Cabrini, Direttore Tecnico OSM, offre a tutti i partecipanti degli spunti molto interessanti e utili per affrontare il nuovo paradigma. Le circostanze sono cambiate e necessitano nuovi approcci per continuare a crescere ed ottenere risultati concreti.*

Gli **ingredienti** che costituiscono i consigli pratici per i professionisti sono:

1. **Cause Interne** – occupati delle cause interne.
2. **Lavoro Duro** – è cambiato. Esci dalla tua **zona di comfort** e affronta cose a cui non sei abituato. Lavorare sodo significa prendere decisioni difficili **sul piano emotivo**.
3. **Relazioni** – un nuovo paradigma richiede di tenere in considerazione le **competenze tecniche** e quelle **relazionali**. Il vero vincitore, in questo contesto, è chi riesce a creare relazioni vincenti e ad esprimere vero interesse ottenendo una rete di alleanze importanti.
4. **Self Capital** – “Un’attività non potrà mai essere migliore di chi la gestisce.” Per crescere come professionisti bisogna avere un piano di miglioramento anche per se stessi. **Non è quanto sei già bravo a determinare le tue performance, ma quanto più bravo aspiri a diventare.** L’energia emozionale positiva è quello che ci serve veramente per fare la differenza e viene generata dalle frequentazioni, dall’ambiente, dai risultati, dai sogni e dalla voglia di imparare.
5. **X Factor** – Il mondo si divide più o meno in due categorie. Ci sono quelli che creano qualcosa dal niente e chi crea il niente da qualcosa. Se fai parte del primo gruppo, il mondo offre innumerevoli possibilità e opportunità.

Ci sono persone che consideriamo cadute nell’**abbastanza** e nella mera sopravvivenza. Sono persone che si **accontentano** del minimo per non soccombere e che al di sotto di quello potrebbero pensare che non ce l’hanno fatta, che sono dei perdenti.

**Diventa una bella persona.**

Il successo oggi è molto più legato al successo delle persone che hai intorno.

**Incontrarti è una fortuna?**

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

Trovi le slide anche su [www.opensourcemanagement.it](http://www.opensourcemanagement.it)



## LE PILLOLE MBS

### 1. CLASSE MBS PIEMONTE

· 17 – 18 gennaio 2012

### 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, 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 Baveno.*

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 PIEMONTE

· 17 – 18 gennaio 2012

### 2. AFORISMA DEL MESE

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

## LO STAFF MBS PIEMONTE A VOSTRA DISPOSIZIONE

### ALESSANDRA MASSARENTI

Responsabile Organizzativo Classe MBS  
a.massarenti@osmanagement.it

### FLAVIO CABRINI

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

### DONATELLA PASQUALE

Consulente Finanziario OSM  
d.pasquale@osmanagement.it

### JESSICA GIUMMARRA

Consulente OSM  
j.giummarra@osmanagement.it

### PAOLO TOFFANELLO

Responsabile Organizzativo Classe MBS  
p.toffanello@osmanagement.it

### DAVIDE BALDI

Direttore Vendite Italia OSM  
d.baldi@osmanagement.it

### FABRIZIO PEDRAZZINI

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

## CONCLUSIONE DELLA CLASSE MBS PIEMONTE

**Il cambiamento è nelle mani di ogni imprenditore.**

Gli interventi hanno catturato l'attenzione di tutti i presenti in aula. Il concetto base trasmesso da tutti è molto legato alla voglia di **cambiare, agire e fare la differenza.**

Eccellenza nel modo di **comunicare**, di **comportarsi con i clienti** e di lavorare sulle proprie **statistiche!**

Le slide sono disponibili su [www.opensourcemanagement.it](http://www.opensourcemanagement.it)