



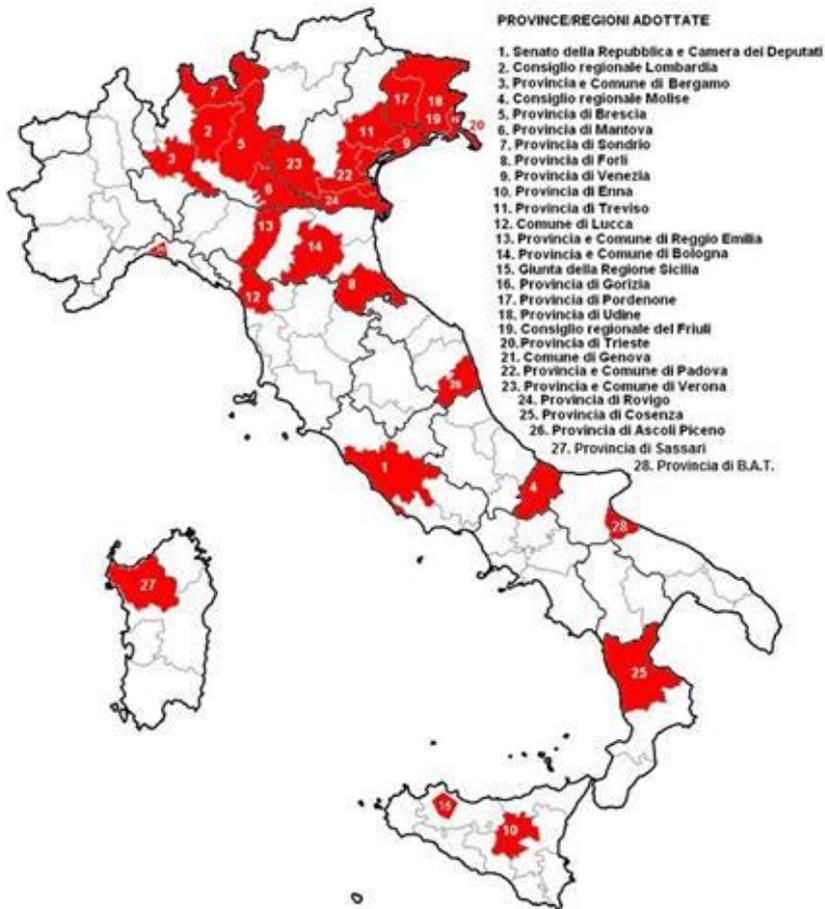
REALIZZARE OBIETTIVI

DIVENTARE COMPETITIVI

- 1) Fino a quando ci sono afflussi di capitale dall'estero un Paese generalmente va alla grande.
- 2) Quando questi flussi smettono o un Paese deve riorientare la propria economia e tornare ad essere competitivo rispetto ai vicini.
- 3) Per farlo generalmente (ma non sempre) bisogna agire sui salari (in due modi: o con la svalutazione della moneta o riducendoli).

**COME MAI GLI INDIVIDUI (o le
aziende) NON REALIZZANO
LE PROPRIE METE?**

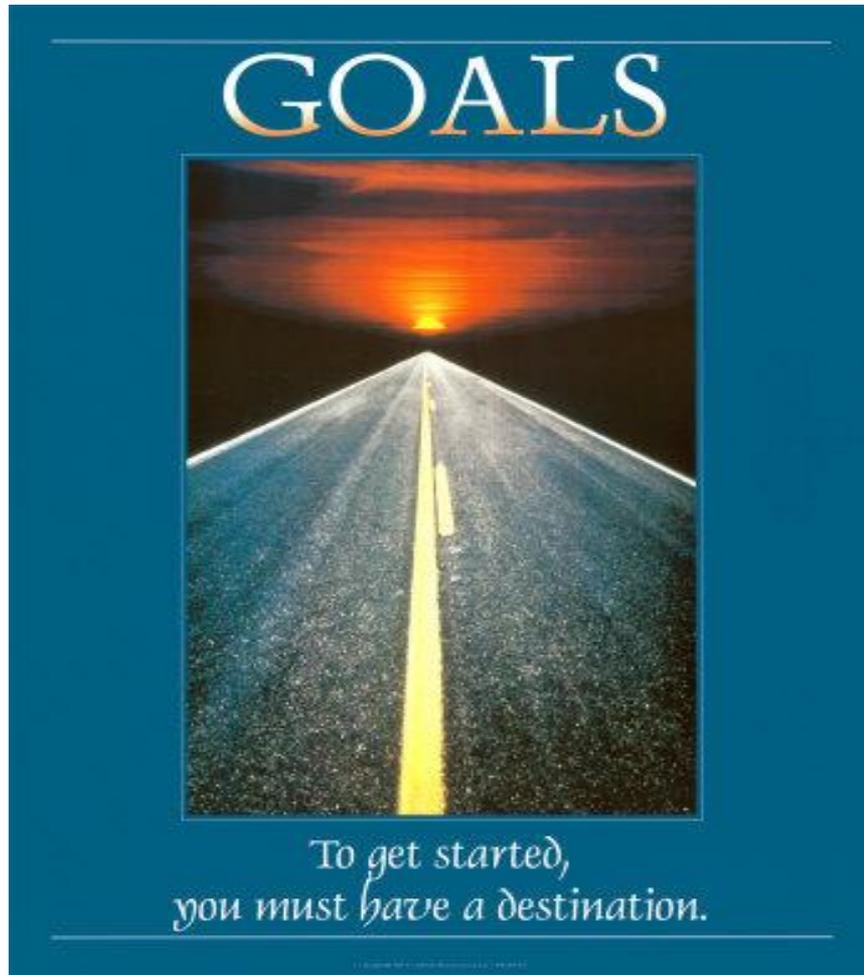
ALCUNE LEGGI DELLA PIANIFICAZIONE



- 1) Le cose grandi non accadono automaticamente ma devi concentrarti su un progetto che inizialmente non darà alcuna soddisfazione ma solamente ulteriore lavoro, delusioni, frustrazione e scopi falliti.

- Se non c'è un deciso impegno da parte tua, abbandonerai.
- 2) Nel business è molto importante sapere riconoscere anche che cosa **NON DEVI** fare.
- 3) Se non hai una pianificazione molto attenta, senza accorgertene finirai per “diventare effetto” di tutto e tutti.

META



- L'impatto che vuoi creare nella società intorno a te

ESEMPIO

- “Aiutare i commercialisti a costruire studi profittevoli e che abbiano grande successo”
- “Migliorare la salute dentale delle persone nella società”

SCOPI



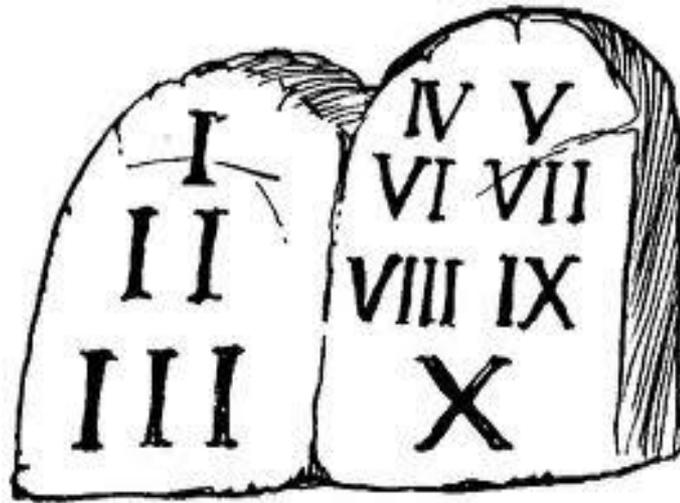
- Uno *scopo* è una meta minore che riguarda attività o soggetti specifici. Spesso esprime intenzioni future.
- Perché cerchi di inseguire la meta? Quali sono le cose per cui vuoi farlo?

ESEMPI

- 1) Fare un sacco di soldi come impresa
- 2) Costruire un prodotto che è unico nel suo settore
- 3) Diventare l'azienda leader in Italia per quel che riguarda le protesi all'anca.
- 4) Avere uno staff ben pagato e che guadagna molto sopra la media.

POLICY

(DIRETTIVE DI CONDOTTA)



- L'insieme delle guide o delle regole operative per un'organizzazione che non sono soggette a modifiche.
- Le lezioni che abbiamo imparato e che non dobbiamo mai disimparare.
- Le azioni vincenti che ci hanno fatto crescere

ESEMPI POLICY

- Entrate maggiori delle uscite
- Non dare mai una seconda possibilità a persone che nel passato hanno tradito l'azienda o non hanno mantenuto gli accordi.
- Non distogliersi dalla propria attività principale elargendo energie economiche e fisiche ad altre attività o interessi
- Dobbiamo sostituire le persone che perseverano nell'aver statistiche basse dopo adeguati tentativi di miglioramento

PIANI

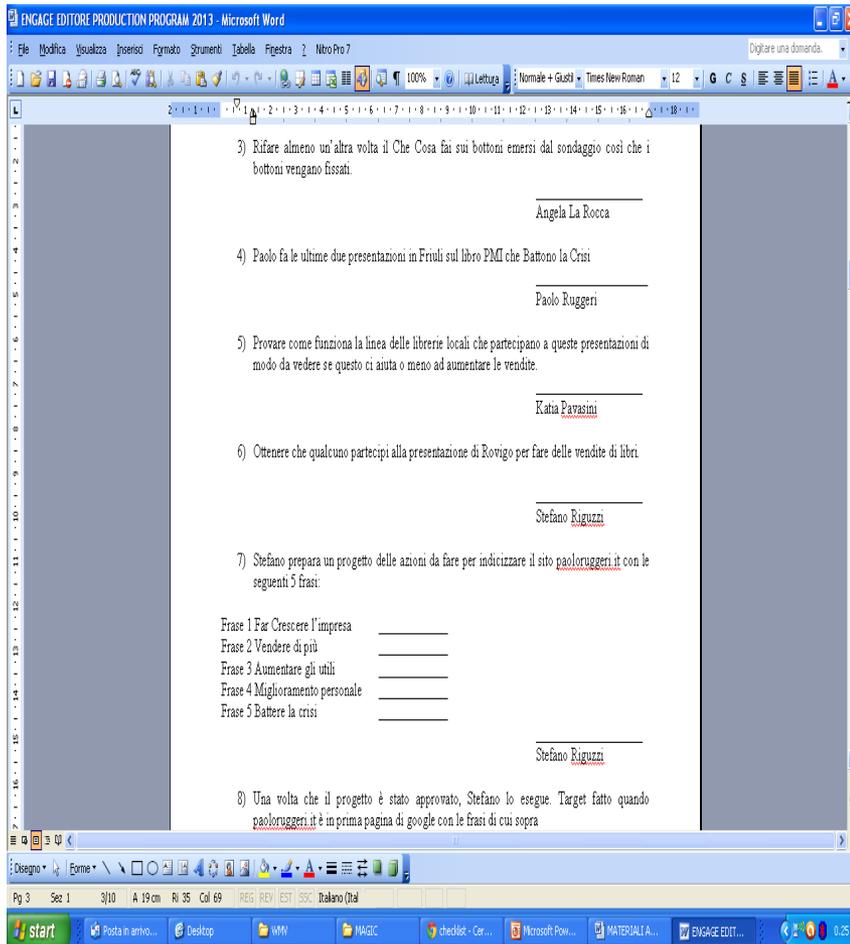


- E' un'intenzione generale concepita per espandere un'ampia zona o porre rimedio a qualcosa che si oppone all'espansione.
- Quali sono i 5-6 passi che eseguirai per realizzare la meta?

ESEMPIO

- **1) Piano di Marketing e Sviluppo Clientela** che includa la costruzione di un ufficio marketing interno che dia visibilità all'azienda e ai suoi servizi, scriva e distribuisca articoli, know how e statistiche sul settore.
- **2) Piano per la redazione di un testo sul recupero crediti** che possa essere distribuito a tutte le aziende e finanziarie per promuovere il grande know how dell'azienda.
- **3) Piano di rafforzamento e formazione delle risorse interne ed esterne** e che costruisca una rete efficiente e di qualità nelle principali aree di interesse economico dell'azienda.
- **4) Piano per la realizzazione di una nuova divisione aziendale** che faccia sviluppo clientela presso le PMI italiane e sia in grado di gestire con la massima efficienza Recupero crediti e Formazione risorse recupero e gestione del credito per conto delle PMI italiane

PROGRAMMI



- Una serie di passi che generalmente vengono compiuti in sequenza per attuare un piano

3) Rifare almeno un'altra volta il Che Cosa fai sui bottoni emersi dal sondaggio così che i bottoni vengano fissati.

Angela La Rocca

4) Paolo fa le ultime due presentazioni in Friuli sul libro PMI che Battono la Crisi

Paolo Ruggeri

5) Provare come funziona la linea delle librerie locali che partecipano a queste presentazioni di modo da vedere se questo ci aiuta o meno ad aumentare le vendite.

Katia Pavasini

6) Ottenere che qualcuno partecipi alla presentazione di Rovigo per fare delle vendite di libri.

Stefano Riguzzi

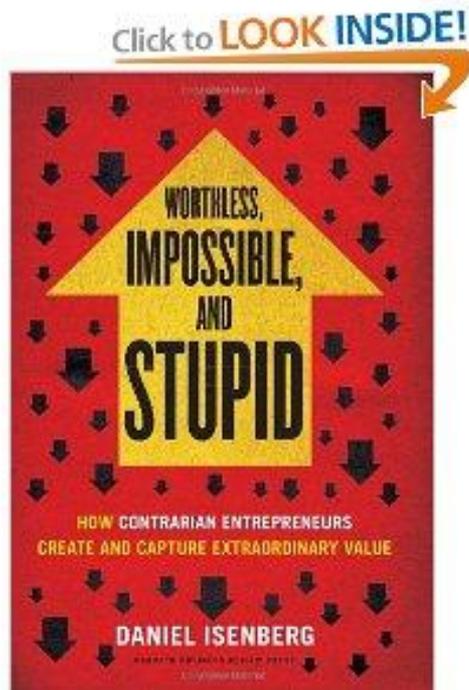
7) Stefano prepara un progetto delle azioni da fare per indicizzare il sito paoloruggeri.it con le seguenti 5 frasi:

- Frase 1 Far Crescere l'impresa _____
- Frase 2 Vendere di più _____
- Frase 3 Aumentare gli utili _____
- Frase 4 Miglioramento personale _____
- Frase 5 Battere la crisi _____

Stefano Riguzzi

8) Una volta che il progetto è stato approvato, Stefano lo esegue. Target fatto quando paoloruggeri.it è in prima pagina di google con le frasi di cui sopra

DIFFERENZA TRA IMPRENDITORE E TITOLARE



- Gli imprenditori sono dei creatori di valore che pensano al contrario degli altri. Vedono il valore dove altri vedono montagne di niente. E vedono opportunità di business dove altri vedono solamente dei vicoli ciechi.

PROSSIME MBS

- **24 e 25 Settembre:**
Creazione e Gestione del Denaro, Daniele Bernardi
Diaman Sim
- **22 e 23 Ottobre:** **Generare Emozioni** Claudia Gozzi,
lantra

- **Status**
- **Certainty**
- **Autonomy**
- **Relatedness**
- **Fairness**

**La paura si
trasforma in
entusiasmo**