

**GESTIONE CLIENTI
IN COSA MI IMPEGNO
COSTANTEMENTE**



Perché gli imprenditori sono nostri clienti ?

- perché hanno dei sogni da raggiungere ma alcuni ostacoli li rallentano.
Persone poco coinvolte che sognano con lui
Noi lo aiutiamo a creare una squadra vincente

Chi ha un perché può sopportare qualsiasi come

Quello che io faccio dai clienti

Faccio mia la meta dell'imprenditore mi sento davvero suo socio, la cosa mi ingriffa, desidero fortemente che lui l'azienda e i suoi uomini vincano nel loro mercato raggiungendo obiettivi superiori alle loro aspettative.

ACCETTO LA SFIDA

Chiunque può tenere il timone quando il mare è calmo

Proprio per questo che:

Cerco di comprendere la meta del cliente e lo stimolo a renderla ancora più grande

Le grandi menti hanno degli obiettivi, quelle piccole hanno desideri

Proprio per questo che:

www.mindconsulting.it
tel (+39) 051 63.52.11

Non mi risparmio nell'aiuto, lavoro più di quanto lui si aspetti, sono il consulente di tutta l'azienda e non soltanto dell'imprenditore.

Se tutto è sotto controllo, stai andando troppo piano



Proprio per questo che:

www.mindconsulting.it
tel (+39) 051 63.52.811

Quando viene da me un collaboratore per me è come se venisse l'imprenditore in persona, faccio di tutto per aiutarlo, mi creo degli alleati

Spesso grandi imprese nascono da piccole opportunità

Proprio per questo che:



gli trasferisco tutte le strategie che conosco sulla gestione e sulla motivazione delle persone voglio diventare il suo punto di riferimento

Il segreto in affari sta nel sapere qualcosa che nessun altro sa

Tengo sempre in mente che lui ha avuto un gran coraggio
Quando ha deciso di aprire l'azienda, io faccio in modo che
se lo ricordi spesso

Quando vedi un affare di successo,
qualcuno una volta ha preso una decisione coraggiosa

Proprio per questo che:



**Cerco sempre di dare il buon esempio facendo io
per primo ciò che dico di fare**

Le persone possono dubitare di ciò che dici, ma crederanno a ciò che fai

Proprio per questo che:

I miei clienti sono sempre i miei clienti, alla mattina presto e alla sera tardi anche durante il week-end

La più piccola azione è più grande della più nobile intenzione

Proprio per questo che:

Nutro vero interesse per loro come persone, gli sono amico e per questo non mi interessano solo ai loro problemi del lavoro

**Non tentare di diventare un uomo che ha successo.
Prova a diventare un uomo che ha valore**

Proprio per questo che:

Mi accerto costantemente sull'andamento aziendale e se ci sono problemi mi sento coinvolto e responsabile e intervengo subito

Tanto più duramente ti eserciti, tanto più fortunato diventi



Io ho grandi progetti,
nelle mie mete c'è il
successo del cliente

Non fare piccoli progetti, non hanno la magia di entusiasmare gli uomini