

INDICE

L'autore	ix
Introduzione	xxi
Capitolo 1 – Due settimane per iniziare	
Le dieci caratteristiche di un professionista orientato al valore	3
Introduzione	3
Giorno 1 – Carattere: considerati come un prodotto economico sul mercato aperto	4
Giorno 2 – Carattere: considerati un eroe, non una vittima	7
Giorno 3 – Carattere: smorza le tragedie	10
Giorno 4 – Carattere: accetta il feedback come un dono	11
Giorno 5 – Carattere: gestisci i conflitti in modo corretto	13
Giorno 6 – Carattere: fatti rispettare e non ben volere	14
Giorno 7 – Carattere: tendi all'azione	16
Giorno 8 – Carattere: non lasciarti confondere	17
Giorno 9 – Carattere: sii inesorabilmente ottimista	18
Giorno 10 – Carattere: sviluppa una mentalità di crescita	20
Capitolo 2 – Leadership Facile	
Come creare una dichiarazione di intenti e una serie di principi guida	23
Introduzione	23
Giorno 11 – Come essere leader: scrivi una mission valida	26
Giorno 12 – Come essere leader: definisci le caratteristiche fondamentali	28
Giorno 13 – Come essere leader: stabilisci le azioni cruciali	31
Giorno 14 – Come essere leader: racconta una storia interessante	32
Giorno 15 – Come essere leader: definisci il tema e le motivazioni	36
Capitolo 3 – Produttività Facile	39
Introduzione	39
Giorno 16 – Come essere produttivi: prendi decisioni quotidiane sagge	40

Giorno 17 – Come essere produttivi: dai la priorità ai compiti più importanti	42
Giorno 18 – Come essere produttivi: ottimizza le “ore ad alta energia”	45
Giorno 19 – Come essere produttivi: di’ “no” alle distrazioni	47
Giorno 20 – Come essere produttivi: organizza il tempo e aumenta la produttività	48
Capitolo 4 – Strategia aziendale Facile	
Come funziona davvero un’azienda e come impedire che fallisca	53
Introduzione	53
Giorno 21 – Come creare una strategia: comprendi come funziona davvero un’azienda	54
Il corpo: spese generali	54
Le ali: prodotti e servizi	55
Il motore destro: marketing	56
Il motore sinistro: vendite	56
Carburante: capitale e flusso di cassa	56
Come mantenere l’azienda in volo?	57
Giorno 22 – Come creare una strategia: contieni le spese generali	58
Giorno 23 – Come creare una strategia: crea e vendi i prodotti giusti	61
Giorno 24 – Come creare una strategia: dai priorità al marketing	63
Giorno 25 – Come creare una strategia: gestisci un sistema di vendita	66
Un percorso dettagliato	66
Giorno 26 – Come creare una strategia: proteggi il flusso di cassa	68
Capitolo 5 – Messaggistica Facile	
Come (e perché) chiarire il tuo messaggio di marketing	71
Introduzione	71
Giorno 27 – Come chiarire il tuo messaggio: usa una storia per coinvolgere i clienti	73
Giorno 28 – Come chiarire il tuo messaggio: trasforma il cliente in un eroe	75
Giorno 29 – Come chiarire il tuo messaggio: informati sul problema del cliente	77
Giorno 30 – Come chiarire il tuo messaggio: crea una chiara call to action	78
Giorno 31 – Come chiarire il tuo messaggio: definisci la posta in gioco e crea un senso di premura	80
Capitolo 6 – Marketing Facile	
Come creare un funnel di vendita che trasformi i potenziali clienti in acquirenti	83
Introduzione	83
Giorno 32 – Come creare una campagna di marketing: informati sul funnel di vendita	84
Curiosità	85
Illuminazione	86
Impegno	86

Giorno 33 – Come creare una campagna di marketing: scrivi una frase che aumenti le vendite	87
Giorno 34 – Come creare una campagna di marketing: realizza un sito web efficace	89
Giorno 35 – Come creare una campagna di marketing: raccolgi gli indirizzi email	90
Giorno 36 – Come creare una campagna di marketing: invia email ai clienti	92
Capitolo 7 – Comunicazione Facile	
Come diventare un ottimo comunicatore	95
Introduzione	95
Giorno 37 – Come diventare un ottimo comunicatore: tieni una presentazione piacevole	96
Giorno 38 – Come diventare un ottimo comunicatore: crea alcuni punti secondari nella presentazione	98
Giorno 39 – Come diventare un ottimo comunicatore: prefigura una scena culminante	101
Giorno 40 – Come diventare un ottimo comunicatore: invita il pubblico ad agire	102
Giorno 41 – Come diventare un ottimo comunicatore: ribadisci il tema della presentazione	103
Capitolo 8 – Vendite Facili	107
Introduzione	107
Giorno 42 – Come vendere: qualifica il potenziale cliente	108
Giorno 43 – Come vendere: coinvolgi i clienti in una storia	110
Giorno 44 – Come vendere: ripeti i punti fondamentali	112
Memorizzare i punti fondamentali	113
Giorno 45 – Come vendere: crea una proposta interessante	114
Giorno 46 – Come vendere: come chiudere la vendita	115
Capitolo 9 – Contrattazione Facile	119
Introduzione	119
Giorno 47 – Come negoziare: i due tipi di contrattazioni	120
Giorno 48 – Come negoziare: vai oltre le aspettative	122
Giorno 49 – Come negoziare: formula l’offerta iniziale	123
Giorno 50 – Come negoziare: non farti coinvolgere emotivamente	124
Capitolo 10 – Gestione Facile	127
Introduzione	127
Giorno 51 – Come gestire il personale: stabilisci priorità chiare	128
Deve essere misurabile	129
Deve essere redditizio	129
Deve essere scalabile	130
Giorno 52 – Come gestire il personale: individua gli indicatori chiave di prestazione	131
Giorno 53 – Come gestire il personale: crea processi semplificati	134

Giorno 54 – Come gestire il personale: fornisci preziosi riscontri	135
Giorno 55 – Come gestire il personale: non essere una cheerleader, ma un coach	137
Capitolo 11 – Esecuzione Facile	141
Introduzione	141
Giorno 56 – Come eseguire: organizza una riunione di lancio	142
Giorno 57 – Come eseguire: sfrutta un documento riepilogativo	144
Giorno 58 – Come eseguire: organizza controlli rapidi settimanali	146
Tre dichiarazioni	147
Tre domande	147
Giorno 59 – Come eseguire: segna i punti	148
Giorno 60 – Come eseguire: celebra le vittorie del team	150
Complimenti!	153
Ringraziamenti	155
Indice analitico	157