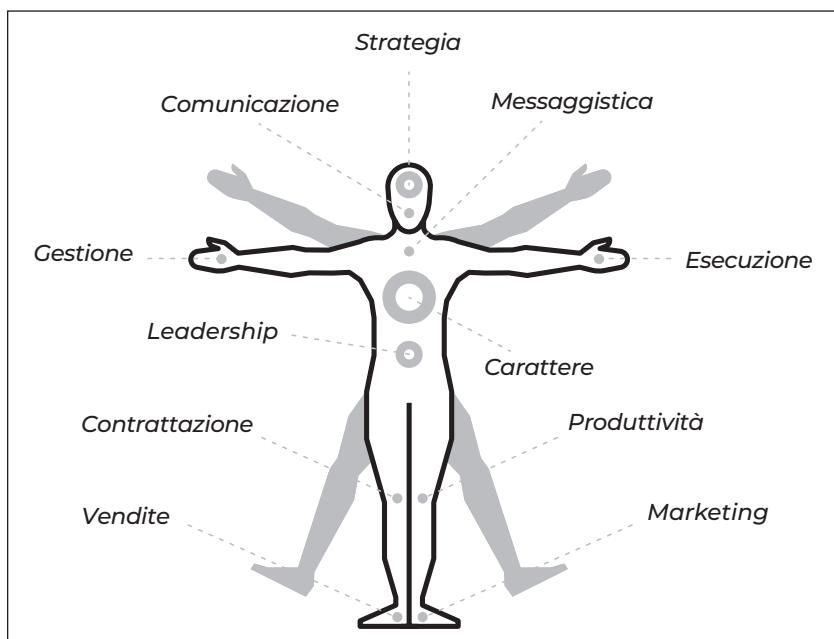


Un professionista orientato al valore



Una solida formazione in campo aziendale non dovrebbe costare decine di migliaia di euro né dovrebbe concentrarsi sull'insegnamento di competenze pratiche da tradurre in un successo commerciale. Questo libro è studiato per aiutare te e il tuo team a divenire professionisti orientati al valore. I professionisti orientati al valore ottengono maggiori risultati in meno tempo, soffrono meno di stress, operano in modo più chiaro e guadagnano di più per se stessi e per coloro che rappresentano.

Un gruppo ricco di professionisti orientati al valore è inarrestabile.

Due candidati sono in corsa per una promozione: il nuovo lavoro è una posizione di leadership che richiederà un'ampia serie di competenze.

Il candidato 1 ha ottenuto una laurea presso un'università prestigiosa, ama le persone, ha dimostrato una forte etica del lavoro ed è dedito all'azienda. Quando gli viene chiesto che cosa potrà portare all'azienda, il candidato 1 afferma di essere mosso dalla passione, da un atteggiamento positivo e dalla volontà di essere un membro del team.

Il candidato 2 ha già letto questo libro e guardato i video che accompagnano il testo; non solo, ha approfondito i contenuti e affinato le sue abilità nella posizione che occupava in precedenza. Pur non avendo una laurea in un'università prestigiosa, sa come offrire un valore tangibile a qualsiasi azienda.

Quando gli viene chiesto che cosa potrà portare all'azienda, afferma di possedere una serie di tratti caratteriali in grado di assicurare il successo; può altresì offrire dieci competenze fondamentali che permetteranno all'azienda di guadagnare o risparmiare nell'immediato. Nell'elencare questi tratti caratteriali spiega che:

1. **Sa bene come funziona un'azienda.** Conosce l'importanza del rapporto tra attività e produzione, così come l'importanza di un flusso di cassa positivo in ogni divisione.
2. **È un leader chiaro e convincente.** È in grado di avvicinare e ispirare i membri di un team, guidandoli nel processo di creazione di una dichiarazione di intenti e di una serie di principi guida.
3. **È produttivo a livello personale.** Padroneggia un sistema specifico che mette ogni giorno in atto per ottenere di più in meno tempo.

4. **Sa come chiarire un messaggio.** È in grado di guidare un gruppo all'interno di un sistema che crea un messaggio chiaro per promuovere qualunque prodotto o visione, coinvolgendo i clienti e gli altri stakeholder interessati.
5. **Sa come realizzare una campagna di marketing.** È in grado di creare un "funnel" di vendita che trasforma i clienti interessati in acquirenti.
6. **Sa come vendere.** Padroneggia un sistema in cui presenta i prodotti a contatti qualificati e si consulta con loro fino alla firma di un contratto di valore.
7. **È un ottimo comunicatore.** Sa tenere un discorso per informare e ispirare un team, dando il via a un'azione chiara che influenza positivamente il risultato.
8. **È un buon negoziatore.** Non "ascolta la pancia" durante le trattazioni, ma segue un semplice insieme di procedure che lo guida verso il miglior risultato possibile.
9. **È un buon manager.** Sa come creare un processo di produzione misurabile con indicatori di prestazioni chiave che garantiscono l'efficienza e la redditività.
10. **Sa come gestire un sistema di esecuzione.** Padroneggia un sistema che assicura che un team valido porti a termine correttamente il suo compito.

Due candidati hanno risposto alla stessa domanda, ma quale dei due si è distinto?

È probabile che la promozione spetterà al candidato 2 e che entro breve tempo egli ottenga un aumento, seguito poi da un'altra promozione e da un altro aumento. Tutto questo perché possiede competenze tangibili che evitano la frustrazione del team e permettono a lui e all'azienda di guadagnare. In breve, è un investimento formidabile.

Non importa se lavori in proprio o per un'azienda: offrire ai tuoi clienti o al tuo capo un elevato ritorno su quanto investono in te è la chiave per costruire la tua ricchezza personale. Ogni membro del team nella mia azienda è un investimento formidabile, altrimenti non lo avrei mai assunto. E, pur essendo il titolare dell'azienda, devo essere io, in prima persona, un professionista orientato al valore. Se io e i miei prodotti non rappresentassimo un buon investimento economico, la mia carriera e la mia azienda sarebbero condannate. Ognuno di noi deve svegliarsi la mattina e offrire alle persone un guadagno per il tempo, l'energia e il denaro che ci affidano.

È questo il segreto del successo: se vuoi trionfare nel lavoro, in amore, nell'amicizia e nella vita, offri a chi ti circonda un grande guadagno da ciò che essi investono su di te. In un ambiente competitivo, ogni azienda cerca persone che rappresentino un buon investimento economico.

Questo libro è studiato per trasformarti in un professionista dal più alto valore economico.

Purtroppo, ben pochi dei sistemi rivoluzionari che ti presenterò in questo libro corrispondono alle competenze che hai appreso all'università. Invece di studiare una campagna pubblicitaria destinata a vendere dentifricio alle famiglie di periferia negli anni Settanta, come sarebbe stato imparare a gestire un gruppo, lanciare un prodotto, commercializzare e vendere quel prodotto, per poi rivedere l'intero processo in modo da aumentarne l'efficienza? Quanto saresti più prezioso nel mercato aperto se sapessi effettivamente come aiutare un'azienda a fare un sacco di soldi?

Molti di noi non hanno una formazione aziendale pratica e rispondente alla vita reale: per questo ci chiediamo sempre se abbiamo quello che serve per svolgere il lavoro e ci preoccupiamo ogni giorno di essere considerati una "truffa". Non solo, ma tornare a scuola potrebbe rivelarsi troppo costoso e impegnativo in termini di tempo. Per altro, se anche potessi tornare a scuola, impareresti qualcosa di utile o finiresti per studiare altre pubblicità di dentifrici?

La verità è che, padroneggiando le nozioni introdotte in questo libro (le dieci caratteristiche e le dieci competenze di base di un professionista orientato al valore), aumenterai incredibilmente il tuo valore personale sul mercato aperto. Diverrai anche "letale" sul lavoro: nessuno potrà batterti.

Quando andavamo all'università non sapevamo che le feste notturne, le folle di tifosi alle partite, le ore passate a giocare a ping-pong, i sonnellini durante le lezioni sulle tendenze del mercato globale e i gruppi di studio in cui abbiamo cercato di prevedere quali domande sarebbero state presenti nei test non ci avrebbero resi più preziosi sul mercato aperto. Questo libro lo farà.

Questo è *Business Facile*.

Qual è il tuo valore effettivo come professionista nel mondo del lavoro? Possiedi i tratti caratteriali e le competenze di una persona che può offrire un valore estremo a un'organizzazione? Usa questo libro per trasformare il tuo valore economico.