



## LE PILLOLE MBS

1.

### CLASSE MBS LIVIGNO

- 19 – 20 aprile 2012
- 17 – 18 maggio 2012
- 21 – 22 giugno 2012

2.

### AFORISMA DEL MESE

“Chi si fa influenzare dagli altri non avrà mai un desiderio suo.”

*Napoleon Hill*

3.

### INFO GENERALI

mbslivigno@  
osmanagement.it

4.

### CI TROVI ANCHE SU:

Facebook

*OSM 1816 Srl*



## I FONDAMENTI PER UN BUON COLLOQUIO

*Fare un buon colloquio di selezione è un po' come fare una vendita. Serve essere preparati e utilizzare gli strumenti giusti per poter individuare chi si ha di fronte. Roberto Bonacasa ci offre dei preziosi consigli da tenere in mente per ottenere risultati importanti.*

### 1. Essere in un posto tranquillo

Quando ci si deve incontrare con un candidato per un colloquio, la prima cosa cui si deve prestare attenzione è quella di trovare un posto tranquillo che permetta di confrontarsi lontano da fattori che potrebbero distrarre o disturbare. Il bar pieno di appassionati di calcio che espongono ad alta voce le loro strategie di attacco potrebbe non essere il posto giusto. **Ci si deve sedere e dedicare del tempo al candidato. Ti deve interessare che il candidato sia a suo agio.**

### 2. Leggere il Curriculum Vitae

Il CV del candidato è come la **sua brochure**. Ci serve per essere attratti da quello che vende, se stesso. Le cose da controllare sono l'età, la provenienza, la durata degli impieghi precedenti (se troppo poco non è un bel segnale!), la forma con cui è stato scritto e l'aspetto grafico (ci tiene a presentarsi bene?) e a possibili referenze. Ovviamente, **nel CV sono scritte solo le cose "belle"**! Non basarti solo su questo strumento e chiarisci i dubbi.

### 3. Mettere a proprio agio il candidato

Prima di vendere te stesso, fai parlare il candidato. Non devi motivarlo! Devi capire chi hai davanti! Premettere che lo lascerai parlare e che **gli farai domande, alcune anche piuttosto personali**. La divisione dovrebbe essere circa: **20% TU vs 80% LUI**. Fai attenzione se continua a dire che è un "fenomeno". Se così fosse, perché non se lo tengono stretto dove si trova ora?

### 4. Indagare e approfondire

Chiarisci le cose non chiare, quello che non ti torna! Se non lo fai, lo scoprirai a tue spese una volta assunto. Invadi pure la Privacy! Tu stai comprando, oltre al suo talento, anche il suo mondo fuori dall'ufficio.

### 5. Usa il Test OSM

Non ti dimenticare che il **Test OSM è uno strumento incredibilmente potente**. Ti permette di capire le potenzialità della persona che hai di fronte e di risparmiare in tanti colloqui finiti male. È la linea su cui fare domande specifiche e ti informa su cosa devi migliorare per rendere il candidato produttivo.

### 6. Gestisci le situazioni particolari

Ti chiede subito la retribuzione? È solo attento a quello che può guadagnarci e non al lavoro che farà. Lascia stare!

Ricordati anche che dovrà essere inserito nel gruppo già presente in azienda. Se non va bene, o verrà espulso dal sistema, o lo farà marcire. Fai attenzione!

Scarica le slide dell'intervento da: [bonacasa.net](http://bonacasa.net)

Trovi le slide anche su Facebook



## LE PILLOLE MBS

1.

### CLASSE MBS LIVIGNO

- 19 – 20 aprile 2012
- 17 – 18 maggio 2012
- 21 – 22 giugno 2012

2.

### AFORISMA DEL MESE

“Chi si fa influenzare dagli altri non avrà mai un desiderio suo.”

*Napoleon Hill*

3.

### INFO GENERALI

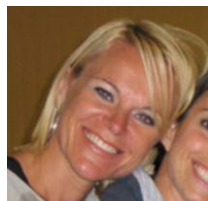
mbslivigno@  
osmanagement.it

4.

### CI TROVI ANCHE SU:

*Facebook*

*OSM 1816 Srl*



### I 10 COMANDAMENTI DEL RESPONSABILE

*Siria Fedrigucci, esperta nella gestione di negozi e del personale, ha presentato col suo intervento le 10 regole che il Responsabile deve tenere a mente per gestire al meglio ogni cosa. Quali sono, quindi, le cose importanti e le strategie giuste per ottenere il meglio da chi lavora con noi?*

Immaginiamo che domani mattina entriamo in **una nuova azienda e che dobbiamo iniziare a gestirla**. Noi siamo i nuovi Amministratori. Una delle cose base per essere sicuro di aver compiuto un ottimo lavoro di gestione è che **l'azienda possa andare avanti anche senza di noi**.

Si dovrebbero porre delle domande specifiche tipo: **Qual è il compito indispensabile di un responsabile? Cosa l'azienda vuole da me? Cosa devo fare? Perché esiste il ruolo di responsabile in azienda?**

1. **Impara a usare le risorse umane che hai a disposizione.** Capiscili. Delega e motiva al miglioramento le tue risorse umane. Il segreto è **credere nel gruppo** di lavoro e nel loro potenziale. **La cosa che li motiva di più è il percepire che noi ci fidiamo e crediamo in loro.**
2. **Trova il lavoro giusto per i talenti dei tuoi collaboratori** e fai sì che **abbiano qualcosa da fare**. Individua bene in quale mansione loro possono esercitare il loro talento. Saranno felici e renderanno il loro massimo.
3. **Rispondi di tutto quello che accade nella tua area.** Qualsiasi cosa, nel bene e nel male. Non scaricare le colpe! Non criticare.
4. **Sviluppa il tuo essere LEADER.** Devi essere la guida per il tuo gruppo o dei tuoi colleghi. Devi essere risoluto e determinato: dai ordini e ottienili.
5. **Fai le riunioni e incontri settimanalmente.** Falle brevi = 1 ora circa è abbastanza. Si affrontano le diverse questioni, le statistiche e si pongono obiettivi. Usale per motivare.
6. **Usa le statistiche dei risultati per dare degli obiettivi.**
7. **Forma i tuoi collaboratori.** Devi sapere bene cosa fare e poi spiegarlo ai tuoi collaboratori. Non dare mai niente per scontato.
8. **Trova e assumi il personale.** Scegli le persone giuste perché è molto importante. Ti aiuta ad acquisire leadership. Usa il Test OSM. È uno strumento importante.
9. **Dai potere alle persone che ti sostengono, che sono brave e oneste.** Incentivali, motivali, falli crescere. Premiali. Gli incentivi economici non sono mai la scelta migliore per un incentivo. Finiscono. Preferisci tipi di incentivi emozionali.
10. **Fai il mansionario.** Ti aiuta a formare le persone che entrano. CHIARO E SEMPLICE. DEVE ESSERE A PROVA DI STUPIDO.

Scarica le slide dell'intervento da: [bonacasa.net](http://bonacasa.net)

Trovi le slide anche su Facebook



## LE PILLOLE MBS

1.

### CLASSE MBS LIVIGNO

- 19 – 20 aprile 2012
- 17 – 18 maggio 2012
- 21 – 22 giugno 2012

2.

### AFORISMA DEL MESE

“Chi si fa influenzare dagli altri non avrà mai un desiderio suo.”

*Napoleon Hill*

3.

### INFO GENERALI

mbslivigno@  
osmanagement.it

4.

### CI TROVI ANCHE SU:

Facebook

*OSM 1816 Srl*



### LA COMUNICAZIONE E LE OPPORTUNITA' DI BUSINESS

*Flavio Cabrini, Direttore Tecnico di OSM, approfitta del suo intervento per fare un piccolo esperimento con i presenti della classe. Vedere come la comunicazione possa essere un grande spunto per avvicinarsi all'area commerciale.*

Si parte da un paio di riflessioni:

- **A me piace il mio lavoro.** *Cogli dei segnali. L'essere dipendente può non piacere e magari non si prova passione per il proprio lavoro.*
- **Il venditore è sempre più schiacciato dal mercato.** *Lo stesso servizio e prodotto si trova ovunque. Manca l'unicità. Il mercato appiattisce l'offerta. La vendita è più complicata anche per la situazione attuale!*
- **Paradossalmente oggi è più facile attrarre nuovi clienti.** *La fedeltà dei clienti è molto cambiata. Molti si guardano in giro per capire come spendere meglio, ottenere le offerte, guardare le proposte.*
- **Il marketing fa presa.** *Il mercato è attento a capire dove, come e cosa acquistare. Chi fa marketing ottiene maggiori risultati.*

**Il cliente è, oggi, sempre più informato. La maggior parte ne sa più del venditore. Grazie a internet l'informazione circola facilmente e velocemente.**

Quindi, il sistema di vendere deve cambiare.

**Oggi la comunicazione è terrificante.** Ti arrivano comunicazioni e promozioni da tutte le parti. Il cliente inizia a non voler ascoltare più nessuno. Quando sono troppe, le persone tendono a rifiutarle. Questa, però, non è vera comunicazione. Il cliente ascolta quando c'è **qualità nella comunicazione e questo rende le persone disponibili.** Il bravo venditore deve essere interessato più al cliente rispetto a quello che sta dicendo e vendendo.

**Ora si deve ANDARE PIU' A FONDO!** Nel tempo c'è stata un'evoluzione su cosa sia veramente importante. C'è stata l'era del prodotto, delle informazioni. **Oggi è l'era delle relazioni.**

Le nuove tecniche commerciali si basano su questa evoluzione del mercato.

- **Partnership**
- **Alleanze**
- **Progetti comuni**
- **Interessi condivisi**
- **Network** – operatori sul mercato che possono essere persone interessate ad entrare nel tuo settore e tu nel loro. Spazio enorme da sviluppare.

*(segue)*



## LE PILLOLE MBS

1.

### CLASSE MBS LIVIGNO

- 19 – 20 aprile 2012
- 17 – 18 maggio 2012
- 21 – 22 giugno 2012

2.

### AFORISMA DEL MESE

“Chi si fa influenzare dagli altri non avrà mai un desiderio suo.”

*Napoleon Hill*

3.

### INFO GENERALI

mbslivigno@  
osmanagement.it

4.

### CI TROVI ANCHE SU:

*Facebook*

*OSM 1816 Srl*

## Il Triangolo delle Opportunità

Il triangolo delle opportunità è costituito da 3 elementi che messi assieme producono grandi risultati in termini di espansione e di sviluppo.

1. **Un sogno.**
2. **Le buone relazioni** (relazioni n° relazioni buone = soldi che possiedi).
3. **Sviluppo del talento** (sviluppare i talenti).

1 – **Quando hai un sogno ti svegli!** Una parte dedicata del cervello si attiva e inizia a focalizzarti sul tuo sogno.

2 – **Aiutare a creare le relazioni.** Le relazioni, in particolare quelle basate sull'aiuto, aiutano a creare emozionalità. Questo fa in modo di creare un legame profondo basato su interessi sinceri. Interesse! Attenzione! Cura! Motivazione! La positività emozionale.

3 – **Comprendi cosa vogliono le persone che ti circondano.** A volte non vediamo quello che si trova al di là di quello che ci appare di fronte. Scopri cosa si cela nei tuoi collaboratori. Come la leggenda di Michelangelo: **“Quello non è un brutto sasso. È una bellissima statua. Serve solo eliminare quello che non serve.”**

**La competizione** – “Se fai una vendita, ottieni un profitto, ma se crei un cliente fai una fortuna”. Creare relazioni e soddisfazione. Competizione perché fare affari è sempre una corsa.

Scarica le slide dell'intervento da: [bonacasa.net](http://bonacasa.net)

Trovi le slide anche su *Facebook*

## LO STAFF MBS LIVIGNO A VOSTRA DISPOSIZIONE

### ROBERTO BONACASA

Responsabile OSM 1816  
r.bonacasa@osmanagement.it

### SIRIA FEDRIGUCCI

Responsabile OSM 1816  
s.fedrigucci@osmanagement.it

### SILVIA BASSI

Responsabile Org. Classe MBS  
s.bassi@osmanagement.it

### STEFANIA SACCHINI

Responsabile Org. Classe MBS  
s.sacchini@osmanagement.it

### GIANNI VACCA

Responsabile Marketing OSM Italia  
g.vacca@osmanagement.it

### FABRIZIO PEDRAZZINI

Marketing OSM Area Lombardia  
f.pedrazzini@osmanagement.it