

MODIFICARE LE ABITUDINI PER RAGGIUNGERE L'ECCELLENZA



Eccellenza... Una parola!

Eppure è probabilmente **l'obiettivo più importante** da prendere in considerazione per il futuro.

Ti starai chiedendo **perché** e, soprattutto, **come** un discorso simile possa c'entrare con la tua **professione...**

Beh, sappi che **l'eccellenza** c'entra con la **consulenza finanziaria** in quanto solo se diventerai **eccellente nel tuo settore** potrai ritenerti veramente **superiore** a tutti i tuoi **concorrenti** e, quindi, essere il **leader** della tua **nicchia di mercato**.

Ma, allora, cosa vuol dire eccellenza?

Perché puntare a essa ti potrà far raggiungere **importanti risultati**?

Quali sono le principali **strategie** da adottare per raggiungerla?

Pazienta e lo scoprirai...

La definizione di eccellenza e il rapporto con la perfezione

Come spesso mi accade prima di spiegare un concetto, ho voluto cerca la **definizione** che il Dizionario Treccani dà della parola **eccellenza** e ho trovato la seguente formulazione:

“Eccellenza” è la qualità di chi o di ciò che è eccellente (es.: “Eccellenza di ingegno”;
“Raggiungere l'eccellenza nell'arte”, cioè il massimo grado possibile, ovvero la “perfezione”).

Come puoi notare, parlando di eccellenza non si può prescindere dal pensare anche al concetto di **perfezione**.

In riferimento a questo argomento, posso dirti che io sono completamente convinto che si debba sempre **tendere alla perfezione**, senza **mai credere** di averla **raggiunta**, dato che **si può sempre migliorare**.

Perciò, il consiglio che mi viene da darti per permetterti di comprendere appieno come implementare la tua **ricerca della perfezione** è il seguente:

La perfezione è figlia della ripetizione.

Naturalmente, tale ricerca non deve diventare una **fissazione**: evita di entrare in un **loop negativo**, che ti porti a sentire la **necessità** di **formarti in continuazione**.

Tale comportamento, infatti, rischia solamente di farti perdere **una miriade di opportunità**.

Perciò credo sia bene che tu comprenda il seguente **suggerimento** che mi sento di darti:

Nel fare impresa, buono è meglio di perfetto.

Le tre strategie per raggiungere l'eccellenza

Capito che cosa significhi **“eccellenza”**, come puoi effettivamente ottenerla?

Esistono **tre strategie** che ti possono aiutare nel tuo intento.

Tali tecniche si basano su un concetto molto semplice:

Per raggiungere il successo, è necessario cambiare le proprie abitudini.

Perciò, voglio che tu apprenda queste **tre tecniche** e che le metta in pratica nell'ottica di poter **cambiare del tutto** la tua vita **personale** e **professionale**, con l'obiettivo di migliorare veramente la tua impresa, in direzione dell'**eccellenza**.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Ecco, quindi, le tre strategie per raggiungere l'eccellenza.

1. Impegnarsi per un nuovo livello di grandezza;

Padroneggiare la grandezza significa avere la **consapevolezza** di quanto sia importante **uscire dalla propria area di comfort**. Per riuscire in questa attitudine, non devi fare altro che **modificare le tue abitudini**, operazione che puoi compiere solo ed esclusivamente **ampliando il tuo bagaglio di competenze** (mi riferisco sia alle **soft** che alle **hard skills**).

Tale cambiamento deve essere messo in atto sia a livello **professionale** sia a livello **personale**.

Infatti, non devi mai dimenticarti che sei e rimani un **solopreneur**, cioè un **imprenditore solitario**: di conseguenza, il tuo **stato** (es.: d'animo, fisico, mentale...) influenza considerevolmente la tua **vita professionale**.

Perciò, condurre **uno stile di vita sano, fare meditazione e attività fisica** sono operazioni che non possono che fare del bene alla tua impresa.

2. Modellare i Maestri;

Albert Bandura (ideatore della **Teoria del Modeling**): **Se un modello, che noi seguiamo, compie una determinata azione, siamo tentati di imitarlo**.

In sostanza, siamo alla continua ricerca di un **mentore**, che è un'operazione veramente fondamentale per lo sviluppo della carriera di un imprenditore: infatti, è **un'ottima occasione** per poter aspirare **all'eccellenza**.

Prendere ispirazione dal tuo mentore può portarti a ottenere risultati veramente straordinari: ovviamente, **non devi assolutamente copiarlo**, bensì **piegare** il suo **insegnamento** all'**ambito** in cui tu attualmente ti muovi.

3. Tracciare la mappa dei tuoi progressi.

Come ben sai, nel business, **tutto ciò che non è misurabile non esiste**.

Per questo, devi introdurre dei parametri (detti **KPI**) per valutare **l'andamento della tua azienda**.

Ti elenco alcuni KPI che, a mio modo di vedere, possono essere molto funzionali al monitoraggio dell'andamento della tua impresa:

- **KPI qualitativi:**
 - Soddisfazione del cliente nel rapporto instaurato con te (utilizza **questionari di customer satisfaction**)
 - **Network Promoter Score** (non è altro che un voto che viene dato dal cliente al servizio che tu offri);

- **Referral marketing** (più vieni referenziato, meglio si trovano i tuoi clienti con te, meglio funziona la tua azienda).

• KPI quantitativi:

- Fatturato;
- Margini;
- Numero di nuovi clienti che riesci ad acquisire;
- Numero di clienti insoddisfatti che ti abbandonano;
- Numero di persone in portafoglio che appartengono alla schiera dei clienti ideali in relazione al numero di clienti totali.

Credi che questo articolo ti sia stato utile?

Spero di sì, dato che voglio invitarti a rimanere in contatto con me, iscrivendoti al canale **Telegram** de **L'Imprendi(promo)tore**. Che cos'è il canale **Telegram** de **L'Imprendi(promo)tore**? Immagina di avere a disposizione un canale radio on demand con contenuti specifici che possono aiutarti a migliorare la tua impresa di consulenza finanziaria.

Ogni mattina, a partire dalle 7:00, puoi ascoltare un contenuto audio che ti offre consigli e suggerimenti per dare sprint al tuo business di consulenza finanziaria.

Per accedere al canale, ti basta aprire il seguente link:

www.telegramimprendipromotore.it

A quel punto, devi solamente cliccare su **UNISCITI** (o, se hai la versione inglese, su **JOIN CHANNEL**).

A presto,

Enrico Fiorentino

Enrico Fiorentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza inanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

#Leadership

Per maggiori informazioni visitate il sito GAM.com



Importanti avvertenze legali:

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.