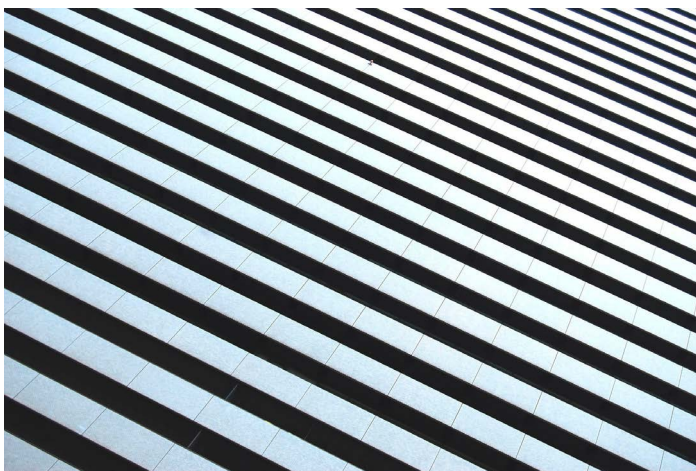


L'IMPRENDI (PROMO) TORE

**2+1 ingredienti per arrivare al successo:
execution+consistency+essere un maratoneta.**



Execution/Fare e Consistency/Coerenza-Costanza sono gli ingredienti per la ricetta di uno straordinario successo.

Senza rinunciare ad avere un atteggiamento da maratoneta, dove i risultati sono il frutto di fatica e determinazione.

Una delle cose che più ho dovuto apprendere nel fare l'imprenditore è il valore della pazienza.

C'è poco da fare: quando cominci a "mettere a terra" una serie di strategie utili a far crescere la tua impresa, devi fare i conti con le differenti risposte che il mercato è in grado di dare.

Molto spesso, se i risultati non arrivano è necessario andare alla fonte, all'origine del perché le cose non sono andate a buon fine.

Una prima ragione è dettata dall'over-confidence, dall'idea che ti sei fatto di una determinata situazione o strategia, dove credi che le cose possano andare come ti aspettavi.

Salvo poi fare i conti con la dura realtà: poche adesioni al tuo progetto, pochi consensi, minor fatturato.

L'over-confidence è una brutta "bestia". Ti porta in alto, molto in alto in termini di aspettative, salvo poi darti una brutale lezione.

Ed è proprio dagli errori che si apprendono le migliori lezioni della nostra vita.

Anche se, talvolta, le escoriazioni rischiano di lasciarti senza fiato, con dolori e soprattutto paure.

La seconda ragione è figlia della prima: l'abbandonare, il mollare. Mollare al primo no, al primo rifiuto.

Questa è un'altra delle motivazioni principali di mancato successo imprenditoriale.

Mai come in questo periodo, poi, la capacità di resistere alle avversità, la capacità di combattere si sono fatte più flebili, vuoi per il livello di benessere raggiunto, vuoi per le tante, a volte troppe alternative che ciascuno è nella condizione di poter scegliere.

In realtà ciò che contraddistingue tutti gli imprenditori di successo, e quindi anche i consulenti con capacità di raggiungere risultati, è proprio la forte determinazione a realizzare i loro obiettivi attraverso due strategie ed un atteggiamento mentale/mindset specifico.

Strategia 1: Execution/Fare

Strategia 2: Consistency/Costanza e coerenza

La Mindset: l'approccio da maratoneta.



Strategia 1: Execution/Fare

Ho incontrato negli ultimi mesi moltissimi consulenti.

Alcuni, chiacchierandoci insieme, mi hanno messo a parte di bellissime idee commerciali ed imprenditoriali.

Peccato però che poi, alla prova dei fatti, siano stati solamente pochissimi quelli che hanno cominciato a metterle in pratica, a realizzarle.

Intervistandoli mi sono reso conto che la loro capacità di concretizzare quanto avevano in testa era tutta nella forte determinazione esecutiva.

Scopri allora che vi sono persone che lavorano 5-6 ore in più dei loro colleghi per poter concretamente vedere realizzato il loro progetto, il loro disegno, la loro visione.

Execution vuol dire **fare, farlo bene** e soprattutto in un **tempo interessante**.

È tutto qui.

Strategia 2: Consistency/Costanza e coerenza

Se cerco sul dizionario inglese-italiano traduzione e significato di **consistency** trovo contemporaneamente le parole costanza e coerenza: **costanza di esecuzione, coerenza di esecuzione**.

Nell'essere costanti e coerenti - altro elemento dell'imprenditore di successo - ci sono 3 step da rispettare:

1. Conoscere le cose giuste da fare che siano in grado di darci i risultati attesi.
2. Fare le cose giuste con costanza, giorno dopo giorno.
3. Migliorarle costantemente, in particolare l'esecuzione.

Ci sono consulenti che hanno cominciato, prima settimanalmente, poi quotidianamente a proporre sui social dei video con contenuti divulgativi.

Che tipo di risultati sono stati in grado di registrare? All'inizio sicuramente molta frustrazione.

Registrare un video richiede di sviluppare una serie di competenze trasversali che un essere umano non possiede all'istante: capacità di parlare in pubblico, capacità di sintesi, tecniche di ripresa video ed audio, ecc.

Ma coloro i quali non hanno mollato ed hanno saputo resistere alle inevitabili difficoltà iniziali, perseguendo il loro disegno ed i loro obiettivi, sono riusciti a produrre dei contenuti di grande qualità.

Hanno raggiunto l'importante risultato di diventare un punto di riferimento per i loro clienti e il loro mercato potenziale, divulgando in forma semplice ed immediata concetti molto complessi come quelli rappresentati dalla finanza.

La Mindset: l'approccio da maratoneta.

In un mondo che richiede costantemente l'essere degli sprinter a vincere oggi sarà sempre di più chi avrà la costanza/coerenza e la determinazione del maratoneta.

Perché?

Perché il maratoneta, per mentalità, conosce a fondo il valore dello sforzo costante, della pratica, del risultato progressivo e soprattutto del battere costantemente non un altro avversario, ma sé stesso, il tempo della precedente gara.

Per arrivare dove?

Ma al termine.

Perché solo chi arriva alla fine potrà raccontare di cosa ha provato ma soprattutto potrà raccogliere la soddisfazione dei tanti sacrifici compiuti.



Enrico Florentino, 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

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

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.