



Fare Business in Pillole

Ricette per condurre i propri affari con successo



NEWSLETTER DEL SITO PAOLORUGGERI.IT

PUBBLICAZIONE I

Questa breve rivista, che viene pubblicata ogni due mesi, è pensata per l'imprenditore o il manager che abbiano poco tempo. Ogni pubblicazione contiene una raccolta di cinque rimedi o soluzioni per specifiche situazioni aziendali.

Proprio perché il tempo è denaro ogni rimedio o soluzione è trattato in modo succinto. Per spiegazioni o approfondimenti vengono consigliati alcuni materiali di riferimento. Potete inviare commenti, suggerimenti, consigliare miglorie o proporre le vostre formule (che, se accettate, verranno pubblicate con il vostro nome) scrivendo a info@paoloruggeri.it

COME PARLARE IN PUBBLICO



1. Abbi la tua presentazione pronta. Devi conoscerla senza dover consultare le slide o le tue note
2. Cerca di arrivare per primo nel luogo della presentazione
3. Sistema la sala nel modo che ti sia più congeniale.

Prova tutti i collegamenti, audio, slides, ecc PRIMA che arrivino le persone

4. Ricevi tu le persone nella sala e rompi il ghiaccio one to one con alcune di loro. Per capire che non sono aliene, per comprendere meglio i loro interessi, per farti degli alleati
5. Presentati alla platea
6. Non scusarti di essere lì e non essere troppo umile
7. Comincia la presentazione con una domanda per rompere il ghiaccio o con una storia interessante.
8. Mantieni interazione con la platea inserendo altre domande nella scaletta o delle storie
9. Sii convinto e cerca di suscitare emozioni
10. Nel finale fai l'arringa conclusiva dove rispieghi perché è importante fare o mettere in pratica quello che hai detto e non "scusarti" o sminuire quanto hai trattato (per esempio: "Ecco è tutto, spero di esservi stato utile...").



Approfondimento:

Corso Public Speaking by Paolo Ruggeri

<https://paoloruggeri.info/events/corso-public-speaking/>

COME GUADAGNARE PIÙ SOLDI

1. Impara a scambiare in abbondanza (lavora sulla tua personalità per renderla attraente, dai ad ogni cliente di più di quello che si aspetta, identifica una nicchia in cui essere il migliore nel mondo)
2. Quando le vendite iniziano a girare, impara a delegare, cioè a sdoppiarti così da inserire altre persone che fanno quello che sai fare tu
3. Metti in funzione un sistema di gestione finanziaria per la tua impresa (tutti i mesi misura utili, liquidità e fatturato; sappi sempre in che percentuale i costi fissi incidono sull'incassato) che ti aiuti a generare degli utili, non importa il livello degli incassi.
4. Paga il dividendo ogni anno e, con una parte di quei soldi, comincia a costruire entrate passive al di fuori dall'azienda.
5. Man mano che i tuoi guadagni aumentano non concentrarti solo sul denaro ma cerca di fare qualcosa che faccia la differenza per le persone o per la società, anche se non ti fa guadagnare niente.



Approfondimenti:

Libro Piccole e Medie Imprese che Battono la Crisi (Gestione finanziaria e aziendale)

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=49>

Libro Il Nuovo Capitale (delega e gestione dei collaboratori)

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=56>

Libro Le 10 Regole del Successo (migliorare personalità, scambio e vendite)

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=50>

APP OSM Corsi Completa (Tutta la tecnologia OSM disponibile sul proprio Smartphone)

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=109>

COME CORREGGERE UN COLLABORATORE

1. Se pensi che quel collaboratore abbia ancora delle possibilità di farcela, considerati causa e non effetto
2. Approccialo in modo positivo complimentandoti per qualcosa che ha fatto bene
3. Ascolta il suo feedback
4. Ora, senza dire “ma” o “però” introduci quello che vorresti che lui migliorasse
5. Forniscigli un salva-faccia (“capisco che è difficile”, “mi rendo conto che quello è un cliente complicato” ma comunque io mi aspetto che...)
6. Una volta che hai ottenuto il suo accordo a migliorare quel comportamento, di “comunque sono molto contento di come le cose in generale stanno andando” o qualcosa di positivo sulla persona o su come sta andando

7. Chiudi la conversazione in modo motivante.



Approfondimenti:

Libro **I Nuovi Condottieri**, un Manuale sulla Leadership per il Manager del Nuovo Millennio

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=51>

Libro **Il Nuovo Capitale**, Un Manuale sulla Gestione del Personale

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=56>

COME VENDERE A UN CLIENTE NUOVO

1. Documentati in anticipo sul cliente che ti appresti ad incontrare (fai una ricerca sul web, studia il sito dell'azienda, ecc)
2. Arriva leggermente in anticipo alla trattativa ma, non troppo (altrimenti dai l'idea di non avere nulla da fare). Osserva l'ambiente, i quadri alla parete, le brochure che trovi in sala d'attesa. Sii curioso.
3. Comincia la trattativa dando un riconoscimento sincero al cliente per qualcosa che ti ha colpito di lui o della sua azienda.
4. Presenta te e la tua azienda e quello che puoi fare per il cliente molto brevemente, e poi ponigli una domanda su qualche cosa che ti ha incuriosito su di lui o sulla sua azienda.
5. Continua a rimanere interessato a quello che ti dice il cliente, dagli apprezzamenti e fai parlare lui.
6. A livello ottimale ad un certo punto il cliente dovrebbe accendersi.
7. A quel punto passa a fare delle domande di tipo tecnico relative al tuo prodotto o servizio e a quello che risolve così da far emergere i bisogni della persona che hai di fronte. Se hai fatto bene i punti 1-6 lui ti darà di getto il problema che sente di avere.
8. Fai al cliente una proposta mirata specifica per risolvere quella difficoltà.
9. Cerca di generare emozioni
10. Proponigli una possibilità di scelta su quando cominciare o avere la consegna o su qualche dettaglio della tua proposta
11. Chiudi il contratto.

Approfondimenti:



Corso Vendite su APP OSM Corsi

<https://engageeditore.com/prodotto/corso-vendite-osm-corsi/>

Libro Venditore in 1 ora Ruggeri Condello

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=110>

Libro Vendere Bene di Roberto Giangregorio

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=117>

FARSI PAGARE DA UN CLIENTE CHE NON HA PAGATO

- 1) Prima di contattare il debitore accertati dell'esistenza di eventuali reclami sollevati in merito alla fornitura ricevuta o al servizio prestato.
- 2) Contatta il debitore cercando di parlare con chi si occupa dei pagamenti. Tratta la faccenda come una probabile dimenticanza. Non accusare o essere aggressivo.
- 3) Risolvi rapidamente eventuali ostacoli che impedissero al cliente di saldare il dovuto (correzione o nuovo invio della fattura, dettatura delle coordinate bancarie, ultimazione dei lavori, ecc.).
- 4) Se non esistono contestazioni ottieni una data certa per il pagamento.
- 5) Se il cliente comunica di essere in difficoltà economica, non arrabbiarti o minacciare. Rimani calmo e intervista il debitore per capire a fondo qual è la situazione.
- 6) Ottieni una nuova data per il pagamento e confermala mandando una mail scritta.
- 7) Trascorsi venti giorni dalla scadenza della fattura senza aver ottenuto una data certa per il versamento, invia un primo sollecito scritto soft.
- 8) Se ti rendi conto che l'unico obiettivo del debitore è quello di guadagnare tempo, invia subito la lettera di costituzione in mora a mezzo raccomandata o a mezzo PEC.
- 9) Ricordati che far pagare qualcuno che non ha risorse economiche o che preferisce non pagarti è una questione di assiduità.
- 10) Nei tuoi contatti con il debitore ricordati che le emozioni funzionano meglio della logica (ristabilire il rapporto, evitare problemi, lui alla fine è una brava persona e non vuole avere casini per una cifra così piccola, si sentirà meglio quando ha pagato, ecc).
- 9) Trascorsi quarantacinque giorni dalla scadenza senza aver ottenuto alcun accordo con la controparte e senza aver ricevuto una fondata contestazione in merito al bene acquistato, scrivi a mezzo PEC o raccomandata una lettera di costituzione in mora.
- 10) Tre mesi dopo la scadenza, senza alcun accordo, passa la pratica al legale.



Approfondimenti:

100 Modi per Farti Pagare di Luca Peverengo

<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=118>



NOVITÀ DAL MONDO DI PAOLO RUGGERI

Imprenditore Non Sei Solo, il programma lanciato da Paolo per aiutare gratuitamente gli imprenditori in forte crisi economica e ridurre i suicidi per motivi economici, ha già assistito con successo 58 imprenditori in Italia. Scopri il programma a www.imprenditorenonseisolo.it

La **APP OSM Corsi**, che permette di avere accesso a tutta la conoscenza OSM e a tutti gli audiolibri di Paolo dal proprio smartphone, ha superato le 8.000 persone iscritte. Scopri la APP qui <https://www.paoloruggeri.it/pagine.asp?idp=96>

Sono state aperte **nuove franchise OSM** in Italia a Reggio Emilia, Cuneo e Monza. Scopri come aprire un OSM Partner qui <https://www.osmpartner.com/>



Guru.Jobs, l'innovativo sistema di selezione basato sull'intelligenza artificiale creato dal team di Paolo, riduce del 50% il tempo di lavoro del recruiter e aiuta ad aumentare il numero delle candidature. Per informazioni su Guru.Jobs vai qui <https://www.paoloruggeri.it/pagine.asp?idp=108>

Uffici Esteri: OSM ha aperto nuovi uffici anche a Doha in Qatar e a Dubai negli Emirati Arabi Uniti. Per i programmi esteri di OSM vai qui www.osminternational.com

NUOVI CORSI DISPONIBILI SULLA APP OSM CORSI



Audio Libro Toxic People narrato da Paolo Ruggeri
<https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=121>

Audio Libro Il Nuovo Capitale narrato da Paolo Ruggeri <https://engageeditore.com/prodotto/audiolibro-il-nuovo-capitale/>

Audio Libro Diventare Milionario narrato da Paolo Ruggeri <https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=122>

Corso Delega Efficace
<https://engageeditore.com/prodotto/delega-efficace/>

Corso Come Assumere Campioni, tenuto da Andrea Condello <https://engageeditore.com/prodotto/come-assumere-campioni/>

Corso Spirito Competitivo con Paolo Ruggeri, Sandra Goracci, Daniela Gioria <https://engageeditore.com/prodotto/spirito-competitivo/>

NUOVI LIBRI IN ARRIVO



I 10 Errori Fatali che Uccidono il Tuo Business di Baldo Pipitone, imprenditore e consulente: descrive in modo semplice e immediato le 10 aree in cui tu imprenditore non puoi fare degli errori, altrimenti l'azienda si blocca. Disponibile a Maggio 2019.

Rivoluzione Digitale di Paolo Susani: Paolo è il Direttore Commerciale della Zucchetti Spa e descrive come la digitalizzazione cambierà il mercato del nostro Paese. Disponibile a Luglio 2019.

CLIMA DEL BUSINESS IN ITALIA



Non percepiamo sviluppi in positivo o negativo. L'economia procede senza infamia e senza lode.

Probabilmente si percepisce un leggero rallentamento che però non impatta sulle decisioni di acquisto.

Il 73% delle imprese che prendono parte alla Scuola di Management MBS ha il fatturato in incremento rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

OFFERTA DEL BIMESTRE



Bundle di tutti gli audio-libri di Paolo Ruggeri, da ascoltare in auto o sul proprio smartphone: I Nuovi Condottieri, Etica dell'Eccellenza, Le 10 Regole del Successo, Time Management, I Segreti della Delega, Toxic People, Il Nuovo Capitale, Diventare Milionario. 8 Audio libri per essere sempre carichi e motivati ad euro 79 invece che a euro 125.

In **omaggio** con l'offerta anche il Manuale MBS Come Costruire il Primo Milione di euro e il Manuale Costruire una Rete in Franchising.

Per ordinare: <https://www.paoloruggeri.it/shop.asp?idp=125>

Newsletter del sito www.paoloruggeri.it

Per informazioni o commenti, per proporre le tue ricette o per suggerirci come migliorare la newsletter scrivi a info@paoloruggeri.it