

Vinicio Scudellaro

16 giugno 2025



Vinicio Scudellaro

Voglio aiutare il più possibile le persone ad essere sempre più consapevoli ed ispirati nel realizzare i propri obiettivi nella vita e nel lavoro.

Tutti devono avere la possibilità di Essere nella propria vita la migliore versione di se stessi.

Solo chi non ha Sogni...

Non li può realizzare

!



Vinus

Il mondo del lavoro cambierà radicalmente nei prossimi anni perché il mondo è già cambiato

Più che un prodotto/servizio oggi e soprattutto domani si deve (dovrà) vendere molto spesso un'idea, uno spirito, i valori di una azienda



Personal branding

La competenza ti fa entrare nel gioco, la comunicazione ti fa vincere il gioco



COSTRUISCI LA TUA IDENTITA' DI SCOPO

OTTENERE UN BRAND SIGNIFICA OCCUPARE UNO SPAZIO NELLA MENTE DI CHI LO OSSERVA

ESSERE SEMPRE CURIOSI

**COSTRUIRE
ALLEANZE DI VALORE
E' PROPEDEUTICO PER
PIANIFICARE ESPANSIONE**



Siamo tutti sulla stessa barca?



UN' AZIENDA NASCE...

COME FA A CONTINUARE

AD ESISTERE?



Sorgente

(Il titolare)

**Comprendere, organizzare, dirigere,
far attuare**

(il management)

Tradurre nella realtà

(tutto il resto del gruppo)

Gli strumenti del Manager

- **Piano di espansione**
- Organigramma
- Gestione tramite statistiche
- Formazione del personale

- Un **progetto di impresa** richiede intorno ai **10 anni**
- Ci vuole **impegno** altrimenti alle prime difficoltà si abbandona
- Se non si possiede un **piano preciso a lungo termine** di quello che desideri davvero costruire, potresti occuparti di tante cose, ma non realizzare mai niente di importante e nulla che sia così remunerativo
- Avere un progetto ti permette nel tuo business di saper cosa **NON DEVI** fare
- **IL PROGETTO D'IMPRESA** si compone di 9 elementi che vanno coordinati tra loro (allineamento)

ANATOMIA del PROGETTO D'IMPRESA

- METE
- SCOPI
- POLITICHE AZIENDALI (direttive di condotta)
- PIANI
- PROGRAMMI
- PROGETTI
- SCENE IDEALI
- STATISTICHE
- RISULTATI FINALI DI VALORE

Management

L'abilità di elaborare, allineare
e utilizzare ognuno degli
aspetti elencati



Pensa : come posso in questo momento creare una alleanza di cervelli per costruire un' impresa, creare un progetto, di successo?

Sono le **persone** che **pensano**, che **creano**, che **sviluppano**, che **promuovono** e che **vendono**.

Questo vale per i prodotti, i servizi... le **idee**!

La «Chimica Mentale» compie magie

Nessuno può fare grandi cose da solo

Non può appassire ciò che fiorisce di desiderio



PER CREARE UN 'ECOSISTEMA' FATTO DI RELAZIONI-ALLEANZE SOLIDE TI SERVONO...

VALORI FORTI

CONDIVISI

SCOPI COMUNI

SCRIVI IL NOME DI 5 PERSONE CON CUI SENTI DI AVERE DEI VALORI IN COMUNE

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____

**SCRIVI IL NOME DI 5 PERSONE CHE HANNO COMPETENZE
CHE POTREBBERO ESSERTI UTILI (E A CUI PUOI ESSERE
UTILE TU) IN VISTA DI UNO SCOPO COMUNE**

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____

***CI SONO DEI NOMI DELLA
PRIMA LISTA CHE SI
RIPETONO NELLA SECONDA?***

**CON QUELLE PERSONE
POTRESTI COSTRUIRE
GRANDI ALLEANZE DI
VALORE**

I 5+1 PILASTRI DEL SUCCESSO

RELAZIONALE

FIDUCIA



CONNESSIONE



COLLABORAZIONE



CONDIVISIONE

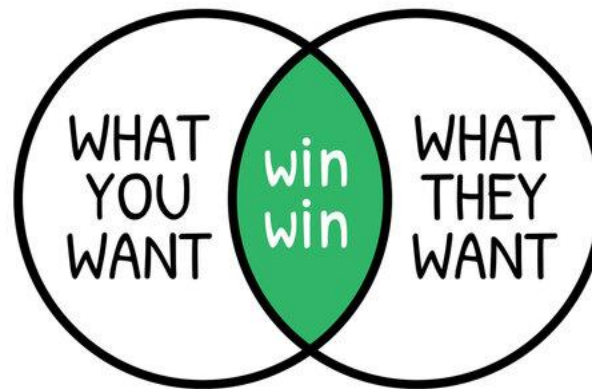


GENEROSITA'



1) COLLABORAZIONE

Collaborare significa in questo caso imparare in maniera eccellente come si può perseguire un obiettivo comune, WIN WIN WIN.



1) COLLABORAZIONE

Ciò che si deve perseguire è comprendere come poter collaborare gli uni con gli altri al **meglio** *per raggiungere un risultato !*

Abbiamo dalla nostra l'empatia da usare al meglio anche nelle situazioni più ardue, senza mai perdere di vista il risultato da raggiungere.

1) COLLABORAZIONE

Questo ti permetterà di fare davvero la differenza, creare un valore aggiunto con la tua professionalità e le tue soft skills!

(il nostro questionario IPROFILE in questo è un must)

2) CONNESSIONE

Quale importanza riveste la
“**connessione**” in una alleanza di
valore?

Come si può lavorare bene se non
conosciamo i nostri interlocutori?

Oggi, sia che l'azienda è di piccole o
grandi dimensioni, ci sono molti modi per
conoscerci e scambiare i propri contatti.

**Deve essere uno scambio di energia
positiva !!!!!**

2) CONNESSIONE

Connettersi significa conoscersi, dare un volto a un nome e se la distanza impedisce il contatto *face to face* c'è sempre Skype, ZOOM o altri sistemi simili che possono venirci in aiuto!

Sicuramente migliorando le alleanze/relazioni si ha la marcia in più che fa contenti tutti.

2) CONNESSIONE

**Il cambiamento ti regala emozioni,
l'abitudine le spegne.**

Tu sei il navigatore !!!

"Ogni **pensiero** vibra, ogni **vibrazione** attrae a sé
una vibrazione corrispondente.

L'**Universo** non ti sta punendo, né benedicendo.

L'Universo sta rispondendo all'atteggiamento
vibrazionale **che stai proiettando.**»

(Abraham Hicks)

3) CONDIVISIONE

La condivisione, ha rappresentato (soprattutto in Italia) spesso il tallone d'Achille anche delle aziende Top.

Un'idea, una conoscenza, un sapere, non sono beni che si riducono se condivisi con altri; **quindi non c'è motivo di rendere esclusivo il sapere.**

E' accertato che condividere, con intelligenza e lungimiranza, può trasformare un momento d'impasse in una **soluzione vincente per tutti.**

La **condivisione** è una parte integrante del successo in una relazione, in una **alleanza.**

Condividiamo non solo sui social, ma come 'filosofia di vita'.

4) GENEROSITA'

**La condivisione presuppone
generosità.**

**Permette di ampliare il bagaglio di
conoscenze, affacciarsi a nuovi
orizzonti.**

**Fa capire al mondo che hai una
visione aperta verso i tuoi
interlocutori.**

4) GENEROSITA'

La più grande fonte non sfruttata è quella di concentrarsi su come il proprio lavoro aiuti altre persone, piuttosto che contribuire all'interesse personale.

“Basta fare le scarpe agli altri, sul lavoro la generosità paga”

Adam Grant professore a Wharton (USA) nonché Guru degli esperti di Google

5) FIDUCIA

Si arriva così al quinto elemento di una alleanza/relazione di valore, cioè è la **fiducia**, che si guadagna con il tempo ma anche con i risultati ottenuti.

Dare e ricevere **fiducia** può essere talvolta un processo che richiede molto tempo nei due sensi: sia dal fornitore verso il cliente ma anche dal cliente verso il fornitore.

E' un obiettivo necessario che dà uno sprint alla relazione, alle tue alleanze.

5+1 ETICA

ETICA, ETICA, ETICA.

Alla base sempre 3 principi di fondo:

- 1** pensa Win Win Win.
 - 2** Rispetta la parola data e mantieni sempre ciò che prometti: sempre !
 - 3** Percorri la via dell'abilità : miglioramento personale , no fughe.
- Stare di fronte alle situazioni**

Anche perché il mondo è piccolo, più piccolo di quello che pensi !

I 5+1 PILASTRI DEL SUCCESSO RELAZIONALE

- Collaborazione: promuovere la collaborazione tra i membri del team per massimizzare l'efficacia e la creatività.
- Condivisione: favorire la condivisione di conoscenze, idee e risorse per garantire una migliore comunicazione e coordinamento.
- Connessione: creare un ambiente in cui le persone si sentano connesse tra loro, sia personalmente che professionalmente, per favorire il senso di appartenenza e l'empatia.
- Fiducia: costruire e mantenere un clima di fiducia reciproca tra tutti i partecipanti, fondamentale per favorire la collaborazione e il raggiungimento degli obiettivi comuni.
- Generosità: incoraggiare la generosità nell'offrire supporto, feedback e risorse, contribuendo così a creare un clima di solidarietà e crescita reciproca.
- Etica: promuovere pratiche e comportamenti etici che rispettino i valori morali e professionali, garantendo un ambiente di lavoro sano, equo e responsabile.

PREPARARSI AL FUTURO

Alleanze connettive: alimentano i network e permettono la nascita di reti altamente plurali.

Alleanze collaborative: trovano traduzione in partenariati e community che condividono i mezzi seppure ciascun attore presenti finalità differenti.

Alleanze di scopo: coinvolgono soggetti diversi i quali condividono però sia mezzi che finalità comuni (si pensi a certi distretti, alle filiere a matrice cooperativa o agli ecosistemi territoriali legati a sfide trasformative).

PREPARARSI AL FUTURO

La recente crisi ha mostrato chiaramente quanto sia necessaria la **presenza di tutte queste tre forme di alleanza** se si vogliono strutturare ecosistemi e reti in grado di esplorare quel **“possibile” di cui il futuro risulta carico.**

Mettere in campo **progettualità capaci di restare “aperte”**, in grado di riadattarsi in corso d'opera, e strategie che guardino al domani scegliendo di mettere radici nei luoghi.

PREPARARSI AL FUTURO

Quindi **rispetta gli accordi**, le alleanze giuste sono dei **moltiplicatori del tuo business !!!**

Coltivare **alleanze di valore** è come correre la maratona.

Devi avere e mantenere le energie giuste per alimentarle nel tempo.

Richiederà un costante e continuo feedback tra la rete interna e quella esterna Tua e dell'azienda. Sarà un continuo **IN-OUT** e **OUT-IN**.

PREPARARSI AL FUTURO

Avviare un processo di **networking**, da un approccio individuale stile “io mi aspetto che le cose accadano” a un atteggiamento proattivo condiviso della serie:

“io e noi creiamo quelle opportunità che fanno accadere le cose” !!!

PREPARARSI AL FUTURO

In un ecosistema relazionale funzionante e performante accade ciò che si verifica in un **Orto Botanico e Giardino della Biodiversità** esemplari:

l'ambiente **è il risultato della conservazione, innovazione, crescita, trasformazione, contaminazione di tutte le risorse che convivono** se, e sottolineo se, si seguono i passi giusti!

PREPARARSI AL FUTURO

- **Esplorare e indagare** il contesto.
- **Analizzare** le risorse e le competenze a disposizione, favorendone l'integrazione e la **'contaminazione'** per lo sviluppo e la trasformazione.
- **Monitorare e misurare i risultati** effettivi all'interno e all'esterno; non puoi controllare ciò che non misuri.
- **Creare** un sistema di aggiornamento per garantire l'equilibrio nel costante cambiamento.



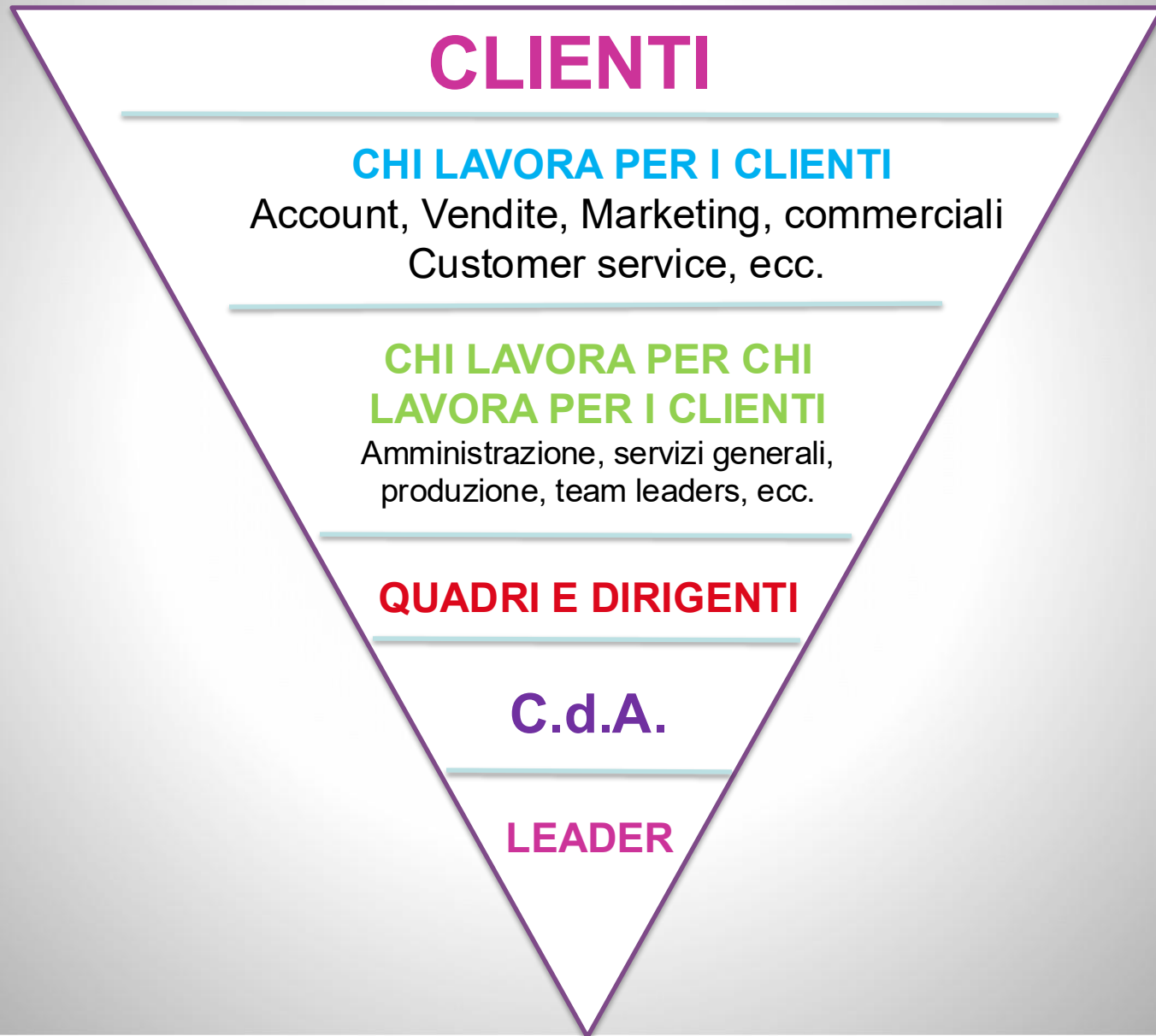
DA COSA DIPENDE IL VALORE
DI UN' IDEA IMPRENDITORIALE?

DIPENDE DAL VALORE
DELLE PERSONE

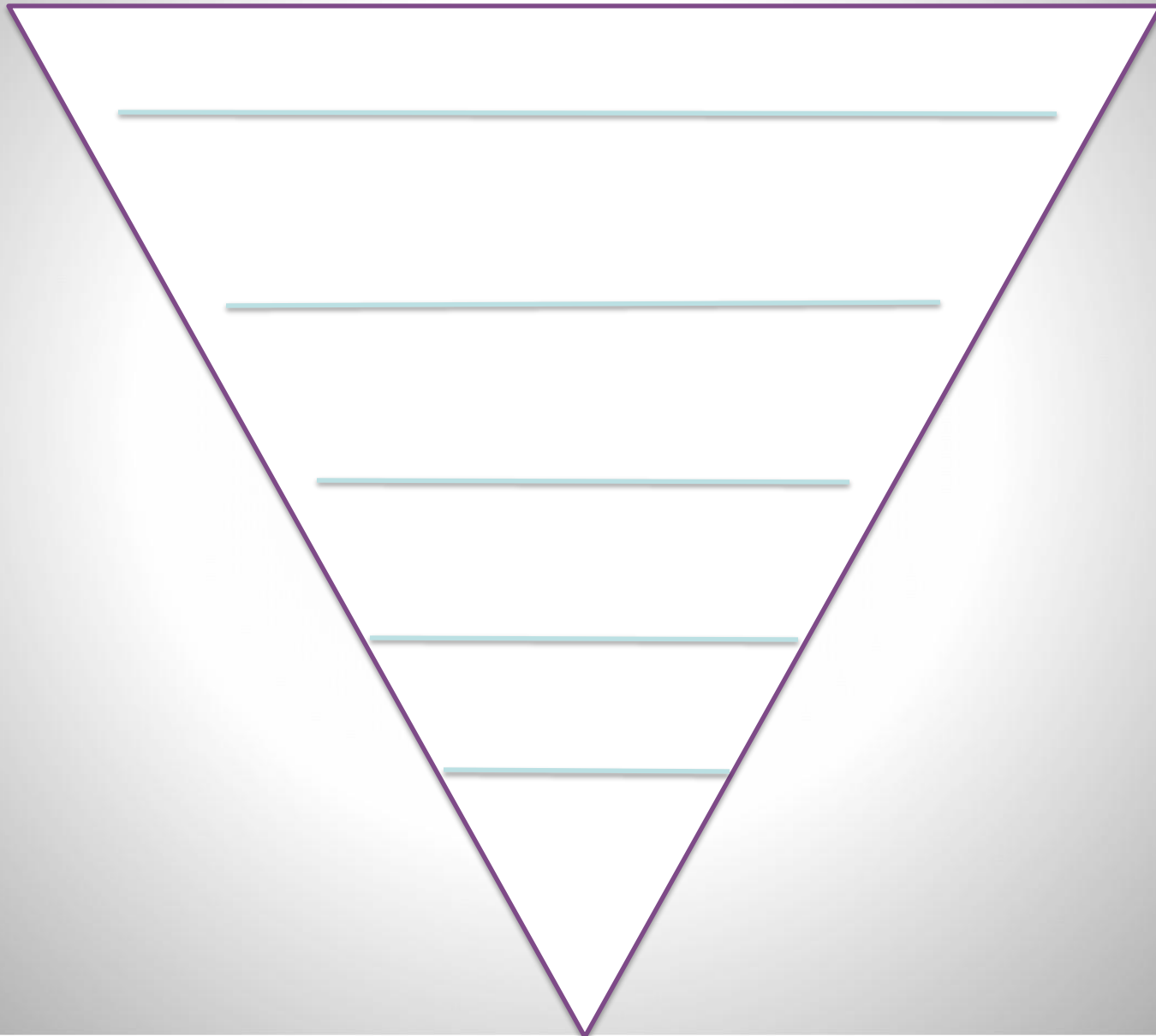


A CUI L'IMPRENDITORE
RIESCE A FAR SPOSARE LA META!!!

LA PIRAMIDE ORGANIZZATIVA ROVESCciata



Esercizio: compila la POR scrivendo nel giusto livello i reparti della tua azienda e rendila chiara a tutti i tuoi collaboratori



***PER CAMBIARE
QUELLO CHE HAI
DEVI LAVORARE SU
QUELLO CHE SEI***

**IL DESTINO
NON E' UNA
QUESTIONE
DI FORTUNA...
E' UNA QUESTIONE
DI SCELTE!!!**

**Accettare una sfida
che ti fa paura...**

**Fare una scelta
coraggiosa**

E RICORDATI....

**L'UNIVERSO
VA VISTO COME
UNA RETE DINAMICA
DI EVENTI
INTERCONNESSI**

**Questa è una bella
Opportunità:**

Non fermarti!

Non mollare!

**In questi momenti la tenacia
premia sempre!**



Vinicio Scudellaro

V.SCUDELLARO@OSMANAGEMENT.IT