

Un percorso di formazione rivolto ai micro e piccoli imprenditori, 6 mesi di confronto e condivisione con un unico scopo: farcela.

Quattro pilastri per non fallire

Piero Micheletti, classe 1969, top manager di lunga esperienza, ha le idee chiare sul perché molti micro e piccoli imprenditori fanno fatica a sviluppare la loro impresa: «C'è una notevole differenza tra essere un imprenditore e darsi uno stipendio. Fare impresa, se non si sa come agire, può diventare una prigionia. Lo dico sempre: caro imprenditore, il successo o il fallimento della tua impresa sono al 100% una tua responsabilità».

Attribuire interamente le responsabilità del successo o dell'insuccesso della propria impresa all'imprenditore è una affermazione forte. Spiegaci meglio la tua visione. «So benissimo che fare l'imprenditore è difficile. Ma so anche che le aziende sono di fatto la creazione della mente dell'imprenditore, tutto parte da lì. Sembra semplice, forse banale, ma qui sta tutto il valore della mia affermazione».

In Italia le statistiche parlano chiaro: il 50% di tutte le imprese fallisce nei primi 5 anni. Quindi, cosa fanno di diverso quelli che ce la fanno?

«Analizzando il dato più nel dettaglio, ci si accorge che molti degli imprenditori che sopravvivono riescono a stento a pagarsi uno stipendio, per altri le cose vanno sicuramente un po' meglio e solo una piccola percentuale fa realmente impresa e ricopre a pieno titolo il ruolo di imprenditore. Sia chiaro, il mio non è un giudizio sulle persone, chi mi conosce sa benissimo che provo una profonda stima per gli imprenditori, ritengo che siano la colonna vertebrale

del Paese e un vero e proprio avamposto della nostra cultura e libertà. La mia è una valutazione che viene dall'esperienza diretta sul campo».

Quindi quali sono gli elementi che condannano le aziende? In generale si pensa sempre a un Sistema Paese che non aiuta gli imprenditori, alla burocrazia, al Fisco... «Non vivo sulla luna, tutto ciò è vero, ma questi sono solo aspetti che troviamo su una faccia della medaglia. Sono fattori esterni, tra l'altro non governabili e usati spesso come alibi. Per fare l'imprenditore basta aprire una Partita iva o andare da un notaio per costituire una società».

E allora cosa manca realmente per superare gli ostacoli? «Nel 2018 ho dato le dimissioni dall'azienda per la quale ho lavorato per 20 anni. Quando ho iniziato nel 1997 fatturavamo 500mila euro, un miliardo delle vecchie lire. Quando sono uscito eravamo intorno a 50 milioni di euro. Ho racchiuso tutta la mia esperienza in un percorso di formazione, ViVendita ICT. Il percorso nasce con un taglio molto verticale, per gli imprenditori del mondo dell'Information e Communication Technology, che è il settore da cui provengo. ViVendita ICT ha una struttura molto semplice. Si affrontano 4 temi principali. La vendita, quella con la V maiuscola, il marketing, quello utile allo scopo, il controllo di gestione, più attenzione ai margini che al fatturato e la crescita personale, se non cresce l'imprenditore non cresce l'azienda. Senza questi 4 pilastri è impossibile farcela, perché si rimane sempre vulnerabili».

Il mondo della formazione, soprattutto online, oggi vede molta offerta. Cosa vi contraddistingue? «La differenza sostanziale sta nel fatto che i partecipanti hanno l'opportunità di interagire direttamente con me. Niente di registrato, tutto estre-



Piero Micheletti



mamente vivo e reale, sono le persone a essere protagoniste. Cosa ci contraddistingue? Per spiegarlo userò un'affermazione di un imprenditore che ha completato l'ultimo percorso ViVendita ICT: "Piero mi hai aperto gli occhi". Credo che volesse dire che al termine del percorso aveva più fiducia nel futuro e più consapevolezza nei suoi mezzi e su cosa fare. Fare impresa è sicuramente una sfida impegnativa, ma se sai come e cosa fare, diventa stupendo, il lavoro più appagante del mondo».

Come è strutturato il Percorso ViVendita ICT? «Le sessioni sono via Zoom e sono studiate per garantire la massima efficacia. Aule molto piccole, a cui possono partecipare un massimo di 10 imprenditori. All'inizio ce un po' di timidezza, il che è comprensibile. Poi il ghiaccio si scioglie e si genera un'alchimia difficile da spiegare».

Provaci... «Si crea un ambiente protetto dove poter mettere a nudo le proprie incertezze, senza la paura di essere giudicati, ma ricco di spunti di riflessione. La cosa sorprendente è che al termine del percorso, che dura 6 mesi, spesso ci è scappata perfino la lacrima. È un guadagno per tutti, a volte sbalorditivo. Ascoltare le vittorie e le sconfitte degli altri, toccare con mano i piccoli progressi serve ad allontanare la paura e i falsi miti. Un energico confronto, fatto di studio calibrato, solo su contenuti utili. Gli impen-

ditori sono persone molto pratiche, ma legate alla routine: il solo fatto di riuscire a ritagliarsi il tempo necessario alla crescita è per loro molto importante. In ViVendita ICT trovano un punto di riferimento e capiscono che non sono più soli con i loro demoni».

Quali progetti per il futuro? «Come dicevo, al momento siamo focalizzati sul mondo ICT. Tenendo viva l'ispirazione che mi ha spinto sin dall'inizio, cioè essere utili concretamente alle imprese, sto valutando con il mio staff, proprio in questi giorni, un percorso che apre questa opportunità anche ad altri settori merceologici. Del resto, le vendite, il marketing, il controllo di gestione e la crescita personale, restano i 4 pilastri fondamentali per qualsiasi imprenditore».



PIERO MICHELETTI

L'ESSENZA DELLA FORMAZIONE PER VENDERE ICT
by MPM Business



Tel. 0587 970213
info@pieromicheletti.it
www.pieromicheletti.it