



Le parole dei tuoi colleghi Imprenditori ICT



Le testimonianze autentiche dei partecipanti al Percorso ViVenditaICT sono la chiave per comprendere il reale impatto di questo Percorso sulla trasformazione personale e aziendale che puoi ottenere.



PIERO MICHELETTI
L'ESSENZA DELLA FORMAZIONE PER VINCERE NELL' ICT

Piero Micheletti, l'essenza della formazione per vincere nell'ICT

MPM Business srl

sede legale: Piazza XX Settembre, 7 – 56048 Volterra (PI)

sede operativa: Via Pietro Nenni, 14 – 56030 Lajatico (PI)

www.pieromicheletti.it

info@mpmbusiness.it

+39 0587 970 213



Al fianco dei micro e piccoli Imprenditori ICT

Piero Micheletti, imprenditore e consulente, si occupa di sviluppo business, vendite e marketing in ambito ICT dal 1997.

Per 20 anni, da protagonista ha contribuito allo sviluppo di un operatore di TLC nel b2b diventato un'eccellenza italiana, premiato per essere tra i migliori luoghi di lavoro e come impresa con i tassi di crescita più elevati. Autore del Libro "La Vita è una continua Vendita", nel 2028 per un anno è il CEO di una startup nel settore del sound-wellness dove conosce e lavora con Federico Faggin, l'inventore del primo microchip al mondo.

Oggi Piero Micheletti forma e supporta decine di titolari di aziende ICT nel passaggio da "titolari operativi" a Imprenditori leader attraverso il Percorso ViVenditaICT.

Il primo e unico Percorso in Italia che supporta esclusivamente micro e piccoli Imprenditori ICT affinché diventino protagonisti nei rispettivi mercati e facciano un business vincente per raggiungere i loro obiettivi di crescita.

Nelle prossime pagine potrai leggere le parole degli Imprenditori ICT come te che hanno già partecipato al Percorso.



“Un booster per la crescita dei piccoli Imprenditori ICT!”

Angelo Marini - Titolare TecnoTrade srl
info@tecnotrade.it - Lodi

Prima di intraprendere il Percorso ViVenditaICT avevo la forte volontà di crescere, ma non riuscivo ad individuare con chiarezza quali fossero i problemi reali della mia azienda, e dunque, le modalità per risolverli.

Ero desideroso di evolvere, ma allo stesso tempo avevo dubbi su quali investimenti fare e come avrebbero influito sul mio business. Dopo il Percorso mi sono accorto che il mio approccio alla vendita era quasi inesistente: non avevo un metodo vero e proprio.

Mi limitavo a fare tentativi basati su esperienze personali, senza una strategia definita. Sapevo che per ottenere la libertà e il successo che desideravo, dovevo rendere la mia azienda più autonoma, capace di funzionare anche in mia assenza. Ho conosciuto ViVenditaICT grazie a LinkedIn e alla mia precedente conoscenza di Piero per i suoi risultati in Welcome Italia.

La decisione di iscrivermi è scaturita dalla convinzione che il Percorso avrebbe fornito strumenti e conoscenze vicine alle esigenze specifiche della mia azienda. Le mie aspettative erano altissime: speravo di imparare tecniche per gestire meglio la mia azienda. E il Percorso ha superato ogni mia previsione. Non solo ho acquisito strumenti utili, ma ho anche imparato a focalizzarmi sui miei veri desideri e obiettivi.

Questa consapevolezza è stata la vera chiave per avviare un processo di cambiamento sostanziale. Grazie a ViVenditaICT, ho capito l'importanza di avere una visione e una missione chiara. Ho scoperto che gli strumenti che possedevo erano già adatti, ma mancava la capacità di orientarli in una direzione precisa. Il Percorso mi ha aiutato a far emergere, affrontare e risolvere questa criticità.

Consiglierei senza esitazione ViVenditaICT a qualsiasi imprenditore ICT, specialmente a quelli che, come me, aspirano a rendere la propria azienda autonoma e indipendente.

È un Percorso che reputo estremamente utile anche (e soprattutto) per gli imprenditori più giovani, perché consente di gettare basi solide per la crescita della propria azienda.

In sintesi, ViVenditaICT è stato un investimento prezioso per la mia crescita personale e professionale, un Percorso che mi ha permesso di guardare oltre gli ostacoli e di progettare un futuro più brillante per la mia azienda.



“Mi sentivo come un dipendente di me stesso e non come un vero imprenditore”

Rogier Domenichelli - Socio Computerland Service srl
info@computerlandservice.it - Massa

Prima del Percorso io ed i miei soci avevamo il sentore che il nostro “impegno quotidiano” non fosse quello di veri imprenditori, ma piuttosto di essere dipendenti di noi stessi.

L'inquietudine che ne derivava, con gli anni, mi stava un po' logorando “il piacere di andare a lavorare”.

Il Percorso ViVenditaICT ha trasformato radicalmente il nostro modo di vedere le cose in ambito lavorativo, sia per quanto riguarda la quotidianità, sia per quanto riguarda la giusta direzione da far prendere alla nostra azienda.

Ho potuto riscontrare sin dalle primissime sessioni un importante beneficio in termini soprattutto di impostazione mentale, aspetto fondamentale per poter mettere in ordine tutti i tasselli mancanti.

Adesso non mi resta altro che applicare le capacità trasmesse da Piero.



“Avevo il desiderio di sviluppare la mia azienda ma non avevo le giuste conoscenze per innescare la crescita”

Giorgio Garrafa - Titolare Sicula System srl
info@siculasystem.it - Modica

Nasco come tecnico ed ho sempre sentito la necessità di trovare la giusta formazione che riuscisse a compensare le mie lacune come imprenditore. Ho immediatamente capito di aver fatto la scelta giusta rivolgendomi a Piero, soprattutto per la sua esperienza specifica nel settore ICT, praticamente introvabile in Italia. Non è facile trovare oggi sul mercato esperti che con semplicità e passione riescano a trasferirti concetti a volte anche complessi in maniera assolutamente comprensibile.

ViVenditaICT mi ha aiutato da un punto di vista organizzativo, per gestire il mio tempo e ad organizzare al meglio le attività quotidiane della mia azienda.

Grazie a ViVenditaICT, oggi sono finalmente in grado di offrire i miei servizi con un maggior margine di profitto, di poter disporre di un'offerta commerciale strutturata, ma, soprattutto, adesso ho chiaro cosa devo fare per migliorare la mia azienda: creare un sistema con più reparti autonomi dall'imprenditore, in modo che io abbia più tempo da dedicare a me stesso e alla strategia di crescita e sviluppo.

Il primo ed unico corso di formazione in Italia promosso da MPM Business Srl per far crescere le micro e piccole imprese del settore ICT

L'attività di **MPM Business Srl**, società specializzata nella formazione dei micro e piccoli imprenditori del settore ICT, si lega alla storia professionale del CEO e founder Piero Micheletti. Dopo aver maturato una lunga e qualificata esperienza nel mondo dell'ICT, con ruoli di top manager e amministratore delegato in varie aziende e start-up italiane, Micheletti ha deciso di mettere a frutto le conoscenze apprese sul campo per supportare i piccoli imprenditori nell'acquisizione di competenze necessarie a progettare una strategia aziendale di successo. «Dopo anni di attività nell'ICT - afferma Micheletti - ho capito che molte micro aziende del settore faticano a crescere perché, nonostante il valore, chi sta al vertice disperde le forze occupandosi di troppe cose, dai lavori tecnici alle vendite, invece di dedicarsi ad ottimizzare il business dell'impresa per crescere in un mercato sempre più agguerrito». Partendo da questo assunto, Micheletti ha deciso quindi di fondare la MPM Business Srl, società di formazione e consulenza il cui fiore all'occhiello è **ViVenditaICT**, primo ed unico percorso volto a formare gli im-



MPM Business: Piero Micheletti, CEO e founder

prenditori che operano nell'ICT. Con due appuntamenti al mese, per la durata totale di sei mesi, il corso affronta i quattro pilastri della cultura imprenditoriale - vendita, marketing, crescita, pianificazione e controllo - alternando teoria ed esercizi e avvalendosi della presenza di tutor che affiancano gli iscritti per tutta la durata del percorso. Lo scopo è offrire solide competenze imprenditoriali utili a far crescere le micro e piccole realtà che operano nell'ICT adottando strategie di vendita b2b e di marketing oggi imprescindibili per ottenere successo in questo settore. - www.pieromicheletti.it
info@mpmbusiness.it

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 prigione. 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

Piero Micheletti

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-



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

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

Il mensile di business più letto
millionaire
www.millionaire.it



“Avevo il desiderio di sviluppare e veder crescere la mia azienda”

Francesco Saverio Giudice - Titolare CONXULTA sas
di Francesco Saverio Giudice & C.
info@conxulta.it - Castromediano

Ho deciso di partecipare a ViVenditaICT perché avevo la volontà di organizzare al meglio la mia azienda, superando il limite della gestione personale. Volevo strutturarla grazie al miglioramento dell'organizzazione aziendale e grazie a strategie di marketing e vendita per acquisire nuovi clienti, migliorando inoltre l'approccio con i clienti attivi.

Volevo creare un meccanismo per il processo di vendita che non prevedesse ogni volta la mia presenza, per potermi ritagliare più tempo da dedicare alla pianificazione strategica e allo sviluppo di altri rami dell'attività, oltre che per me stesso.

Ho conosciuto il Percorso ViVenditaICT grazie ad altri imprenditori che avevano partecipato a uno dei corsi di Piero.

Il Percorso ViVenditaICT mi ha aiutato a guardare l'attività con un occhio più imprenditoriale, avere conferma di ciò che stavo facendo correttamente e di ciò che dovevo modificare. In particolare ho compreso la necessità e la modalità di strutturare una strategia di vendita.

In più, ho avuto modo di approfondire alcuni aspetti legati al cliente, di quanto sia necessaria una conoscenza più approfondita, gli strumenti e le modalità da utilizzare per creare e proporre al cliente un'offerta vincente.



“Avevo bisogno di strumenti chiari per identificare un percorso di crescita per la mia azienda”

Giuseppe Vacca - Titolare Techsystem srl
info@techsystem.it - Torino

ViVenditaICT mi ha aiutato a comprendere come modificare tutti gli aspetti gestionali interni e iniziare un percorso di cambiamento personale per essere meno “operaio” e più “imprenditore”.

Alcuni aspetti mi sono stati utili sin dal primo momento come, ad esempio, rivedere il processo di presentazione dell'offerta al cliente valorizzando correttamente le sue necessità e le mie soluzioni.

Mi ha colpito la chiarezza, da non confondersi con semplicità, con cui finalmente ho iniziato a mettere insieme i pezzi del puzzle sinora in ordine sparso.

Indipendentemente dalla situazione di ognuno, passato e futuro, il Percorso fatto con Piero consente di avere una visione completa di ciò che dovrebbe fare ogni imprenditore, piccolo o grande che sia.

Grazie Piero.



“Cercavo una guida autorevole per lo sviluppo delle vendite e del marketing della mia azienda”

Gioacchino Guzzardo - Titolare Unicom Projects srl
unicomprojects@unicomprojects.it - Palermo

Quando Piero mi ha presentato il suo Percorso di formazione ViVenditaICT, non ho avuto alcuna esitazione.

Ho compreso che l'approfondimento e il cambiamento dipendono da noi, dal nostro sforzo e impegno nel mettere in pratica le indicazioni ricevute, con una visione chiara e moderna, della corretta gestione di una impresa nel mondo dell'ICT.

So cosa devo fare per la crescita dell'azienda ed ho preso maggior consapevolezza dell'importanza del mio ruolo di system integrator all'interno delle aziende clienti.

Quindi, non mi rimarrebbe altro da fare che consigliare questo “illuminante” Percorso ad aziende simili alla mia ma, allo stesso tempo penso, guidato da un sano egoismo, perché dovrei dare una dritta simile a qualche mio competitor, per renderlo più forte di prima?

Piero, non me ne volere, ma non consiglierò mai il tuo Percorso così ben fatto e specifico per favorire la concorrenza.

Non sono così fesso!

Grazie per la tua passione!



“Avevo la necessità di trovare una guida per acquisire competenze imprenditoriali specifiche sul mondo ICT”

Stefano De Cò - Socio fondatore 2DC srl
info@2dc.it - Bologna

La qualità e quantità di informazioni trasmesse da Piero, e le sessioni di tutoraggio tenute dal suo staff, mi hanno permesso di stendere le basi del mio percorso di crescita come imprenditore e per questo ne sono molto grato. Personalmente ho imparato a:

- *selezionare il tempo dando importanza alle priorità*
- *ridurre la mia zona di comfort per affrontare impegni che prima cercavo di evitare*
- *intuire meccanismi che mi sfuggivano nel rapporto con i clienti, fornitori o più in generale con tutti gli stakeholders*



“Il mio desiderio era quello di acquisire maggiore dimestichezza con il mondo delle vendite”

Maro Giatti - Socio fondatore Sophianet srl
info@sophianet.it - Torino

Con Piero Micheletti, il mio socio ed io abbiamo capito che tutto il nostro Know How tecnologico è importante, ma è di fondamentale importanza riuscire a trasmettere il reale valore delle cose che facciamo, altrimenti il rischio è non riuscire a distinguersi dalla concorrenza.

Dunque non essere più valutati solo e soltanto per il prezzo, era per noi la priorità fondamentale. Piero ci ha coinvolto direttamente nelle sessioni, “obbligandoci” a metterci in gioco e facendoci capire che la vendita è una scienza, abbiamo compreso che è necessario approfondire certi aspetti, per poter crescere prima di tutto come imprenditori e, di conseguenza, come azienda.

Aspetto fondamentale, è che tutti i concetti trattati sono perfettamente calati sulle nostre realtà.



“Ho iniziato come tecnico e pian piano l'azienda si è ingrandita e da ciò la necessità di accrescere le mie competenze di imprenditore”

Fabio Viganò - Socio fondatore Efuturè srl
info@efuture.it - Lissone

Ho deciso di partecipare al Corso “Come diventare il numero 1 delle vendite di servizi ICT” di Piero Micheletti perché credo che la vendita sia un pilastro fondamentale e si applichi ad ogni ambito della vita di un imprenditore: recruiting di personale, rapporti con i fornitori, rapporti con i clienti ecc... Un po' alla volta ho messo in pratica i consigli pratici di Piero e questo mi ha portato a migliorare il modo di presentare la mia azienda e di coinvolgere personale, clienti, fornitori ed investitori. L'aspetto del corso che mi ha più colpito è stata la sua concretezza, infatti quasi immediatamente ho ottenuto risultati dall'applicazione di quanto appreso.

Per questo, ho deciso di proseguire il mio lavoro con Piero e partecipare al Percorso ViVenditaICT. Consiglio ViVenditaICT a quanti abbiano il vero desiderio di crescere e migliorare. Al termine del percorso avrai acquisito maggiore consapevolezza sui processi di vendita e tutto ciò che ti servirà per costruire le basi della crescita della tua azienda.

Grazie Piero!



“Sentivo che dovevo migliorare nettamente la mia capacità di proposizione commerciale e vendita”

Gabriele Carminati - Socio fondatore Efuture srl
info@efuture.it - Lissone

Piero mi ha fatto capire cosa c'è dietro il processo di vendita, sia dal punto di vista tecnico che dal punto di vista emozionale e psicologico.

Ho individuato i miei errori ed il perché di determinate reazioni negative dei clienti alle mie precedenti proposte. Mettendo subito in pratica i suggerimenti di Piero, ho ottenuto risultati e ho visto cambiare nei clienti il modo in cui considerano i nostri progetti.

Le obiezioni da parte loro sono diminuite ed ho imparato come gestire al meglio le poche che adesso, grazie anche al manuale offerta creato con il sostegno di Piero, vengono sollevate.

Consiglio fortemente questo Percorso a tutti i professionisti ed imprenditori che devono relazionarsi quotidianamente con i propri clienti e fornitori, per aumentare drasticamente la loro percezione della nostra professionalità e di conseguenza la capacità di chiudere le trattative facendo felice il cliente.



“Non sapevo da che parte iniziare per innescare un meccanismo di crescita della mia azienda”

Michele Cianchi - Titolare Securcrea Cianchi Michele & C. s.a.s.
info@securecrea.com - Follonica

La mia azienda non aveva una rete vendita, i clienti arrivavano tramite il passaparola, ma non erano sufficienti per crescere come desideravo.

Ho iniziato ad informarmi su quali fossero le soluzioni che mi potevano aiutare a far crescere l'azienda, ma nella mia ricerca trovavo aziende ed agenzie di marketing che trasmettevano soltanto nozioni, ed in più non le sentivo per niente affini né alla mia azienda, né al mercato ICT.

Ho scelto di partecipare al Percorso ViVenditaICT in quanto un Percorso che percepivo come cucito addosso alla mia azienda, soprattutto per la sua specializzazione e focalizzazione sull'ICT che non avevo trovato da nessun'altra parte.

Mi aspettavo, come è successo, che mi aiutasse in maniera consistente e concreta a sviluppare la parte commerciale per la mia azienda e come poter migliorare l'approccio con vecchi e nuovi Clienti.

Il Percorso ViVenditaICT mi ha insegnato la giusta strada da percorrere per la crescita della mia azienda ed in più, ho capito quali fossero i punti in cui sbagliavo e dove dovevo cambiare l'approccio.

ViVenditaICT mi ha aiutato a sviluppare la visione e la missione della mia azienda, ed in più, mi ha aiutato soprattutto a migliorare l'approccio commerciale con i miei Clienti e l'approccio migliore per acquisirne di nuovi.

Consiglierei senza esitazioni di partecipare al Percorso ViVenditaICT e mi è già capitato di farlo.



“Una risorsa preziosa per la parte strategica e commerciale della mia azienda”

Roberto Beneduci - CEO CoreTech srl
info@coretech.it - Milano

Ho conosciuto Piero ad un evento.

Ho capito subito che sapeva il fatto suo e che avrebbe potuto aiutare CoreTech a lavorare meglio dal punto di vista commerciale, perché noi siamo sempre stati bravi tecnicamente.

Alla fine dell'intervento nella pausa pranzo mi avvicino a lui e, molto velocemente in pochi minuti, ci siamo scambiati i contatti.

Piero in estrema sintesi è il fondatore del primo sistema di formazione dedicato esclusivamente agli imprenditori ICT, il Percorso ViVenditaICT. Lui, secondo me, è il Professore della Vendita in ambito ICT.

Insegna a vendere, ma non solo come si vende, ma come ci si organizza per vendere e come si organizza l'azienda per farlo al meglio. Da settembre 2019 è iniziato il nostro rapporto di collaborazione così proficuo che è andato oltre la CoreTech.



“Piero per noi è un riferimento irrinunciabile”

Marco Pellecchia - Titolare Link Informatica srl
info@linkinformatica.it - Seregno

Incontrare Piero ha rappresentato per la nostra azienda un'autentica svolta.

È stato il primo passo di un percorso di crescita che stiamo portando avanti, pieni di energia e determinazione, verso il raggiungimento dei nostri obiettivi.

Grazie a ViVenditaICT abbiamo fatto luce sulla rotta che vogliamo perseguire: abbiamo messo a fuoco con precisione i nostri tratti distintivi, partendo dai valori che più ci appartengono e che ci rendono unici per i nostri clienti attuali e futuri.

Piero rappresenta il punto di congiunzione tra le regole del marketing e la realtà quotidiana del mondo IT ed è in grado di offrire un supporto concreto, basato su un'approfondita conoscenza tecnica e una consolidata esperienza pratica.

Per chi desidera raggiungere i propri obiettivi e fare un salto di qualità, è il mentore ideale a cui affidarsi per far crescere il proprio business, mettendo radici solide e durature.



“La strategia è l’arma che ho acquisito per potenziare la mia azienda”

Marco Giussani - CEO MGSoft srl
info@mgsoft.it - Cesano Maderno

Ho deciso di partecipare al Percorso ViVenditaICT perché avevo bisogno di riprendere in mano le redini della mia azienda e creare una strategia di crescita.

Il Percorso è stato davvero utile:

- *Piero mi ha trasferito i 4 pilastri della cultura imprenditoriale sotto una luce che non conoscevo*
- *mi ha permesso di comprendere l'importanza di definire una strategia*
- *e focalizzare l'azienda verso obiettivi precisi*

Mi ha colpito il taglio che Piero ha voluto dare al Percorso, è riuscito a trasmettere elementi sia strategici sia culturali, mettendo sempre in rilievo il modo pratico per applicarli nella quotidianità dell'azienda.



“Avevo la necessità di rivedere i miei impegni da imprenditore”

Alessandro Cesarini - CEO Gestisco Italia srl e FatturaPro.click
info@gestisco.it - Milano

Poche persone nella mia vita hanno saputo farmi riflettere al punto da spronarmi a studiare quello che non era di mio interesse, questo perché sono abituato, come tutti, al comfort di quello che mi riesce meglio.

Piero è riuscito a trasmettermi quella forza che mi ha consentito di migliorare quotidianamente dove ero più carente, rubando il tempo a quello che mi piaceva di più, un record che ha battuto solo lui.

Sempre in debito!



“Prima di iniziare il Percorso ViVenditaICT, mi sentivo come se navigassi a vista nella gestione della mia azienda ICT”

Andrea Collodel - Titolare MelaC srl
info@melac.it - Milano

Prima di iniziare il Percorso ViVenditaICT, mi sentivo come se navigassi a vista nella gestione della mia azienda ICT. Nonostante l'ambizione di crescere, non riuscivo a trovare il sistema giusto per raggiungere i miei obiettivi. C'era sempre quella paura di crescere troppo rapidamente e di non riuscire a rendere i ritmi sostenibili per l'azienda. La nostra strategia di vendita si basava molto sul passaparola, ma con il tempo abbiamo realizzato che c'era spazio per approcci più strutturati. Il desiderio di crescere era forte, ma la strada da percorrere non era chiara. Prima di ViVenditaICT, avevo partecipato a seminari e fatto ricerche online, ma nulla sembrava adattarsi pienamente alle esigenze specifiche del mio settore. La svolta è arrivata quando ho incontrato Piero Micheletti a un evento di Nethesis. La sua esperienza e la sua prospettiva sul settore ICT mi hanno subito colpito. La decisione di partecipare a ViVenditaICT è stata istintiva. Ero alla ricerca di una guida che potesse davvero comprendere e indirizzare le specificità del mio settore! Inizialmente, pensavo che il Percorso mi avrebbe immediatamente preparato a espandere il mio team di vendita. La realtà si è rivelata diversa, ma non meno preziosa. Il Percorso mi ha aperto gli occhi sulla quantità di lavoro e sulla necessità di ripensare la mia 'time-line' per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Oltre alla consapevolezza, ViVenditaICT mi ha fornito strumenti concreti per migliorare l'organizzazione e la gestione del tempo. Ma il vero cambiamento è stato nel mio approccio mentale, nel modo in cui vedo e gestisco la mia azienda. Ho imparato l'importanza di un'organizzazione efficace e di una gestione del tempo ottimizzata, che si sono tradotte in miglioramenti concreti nella marginalità e nell'efficienza aziendale. Raccomanderei ViVenditaICT ad altri imprenditori ICT? Da un lato, preferirei tenere per me questa miniera d'oro per non avvantaggiare i miei concorrenti. Dall'altro, però, credo che questo Percorso possa essere di immenso valore per chiunque voglia seriamente trasformare la propria azienda ICT. Ma vorrei avvertire gli aspiranti partecipanti: ViVenditaICT non è una soluzione magica o una scorciatoia per il successo! È piuttosto un processo di rigenerazione delle proprie convinzioni e abitudini, un Percorso che richiede impegno, apertura al cambiamento e la volontà di mettersi in discussione. Grazie a ViVenditaICT, ho capito che ciò che realmente serve è un approccio strategico e una visione a lungo termine. Ho imparato a considerare aspetti che prima trascuravo, come l'importanza di costruire un team solido e competente e di pianificare le mosse future con una visione chiara. Se siete pronti a impegnarvi, a sfidare le vostre abitudini e a crescere sia personalmente che professionalmente, allora ViVenditaICT è la scelta giusta. Non vi prometto che sarà facile, ma posso assicurarvi che i risultati saranno all'altezza delle vostre aspettative.

Questo Percorso non solo vi aiuterà a costruire un'azienda più forte e autonoma, ma vi consentirà anche di ritrovare un equilibrio tra la vita lavorativa e personale, riducendo lo stress e aumentando la soddisfazione complessiva. In conclusione, partecipare a ViVenditaICT è stata una delle decisioni più significative per la mia carriera e la crescita della mia azienda. Mi ha fornito gli strumenti per trasformare la mia attività in una realtà ben strutturata e pronta per il futuro, un futuro in cui io possa godermi i frutti del mio lavoro senza essere costantemente sommerso da esso.

MPM BUSINESS > OBIETTIVO DELLA SOCIETÀ È SOSTENERE LA CRESCITA DEI PICCOLI IMPRENDITORI ICT, SEMPLIFICANDO L'ACCESSO E L'APPRENDIMENTO DELLE FONDAMENTA DELLA CULTURA IMPRENDITORIALE

Strategie vincenti per ogni imprenditore ICT

Grazie a un'esperienza di 25 anni nell'ambito ICT, Piero Micheletti riesce oggi a sostenere i micro e piccoli imprenditori nella loro crescita professionale e personale, contando su un team specializzato e soprattutto su un sistema di formazione e supporto specifico per ogni cliente. La società da lui fondata, la MPM Business, si pone dunque come obiettivo quello di aiutare l'imprenditore a sviluppare la propria attività, in modo che abbia un valore sul mercato per lui stesso, per i suoi collaboratori e le rispettive famiglie. Ed è proprio Piero stesso, supportato dalla sua squadra, che si propone come guida in un vero percorso di sviluppo, creando quindi una relazione a risposta diretta alle esigenze e aiutando i diretti interessati ad affrontare i problemi e le difficoltà del settore.

SVILUPPO SEMPLIFICATO

MPM Business, in breve, è quindi una società di consulenza e formazione con alta competenza nei rami strategico e sales & marketing dell'Information & communication technology. Ed è proprio dall'esperienza del suo CEO in questa dimensione, abbreviata in Ict, che ha origine la realtà: "Ho iniziato nel 1997, avendo la fortuna di apprendere ciò che serve e ritagliarmi un ruolo di partecipazione attiva - racconta l'amministratore, Piero Micheletti -. Con il tempo mi sono accorto che la maggior parte dei titolari di micro e piccole imprese Ict non avevano una strategia vincente di crescita. Non riuscivano a creare un'azienda sistema, e questo non per carenze dal punto di vista tecnico, ma della cultura imprenditoriale. Da qui è nata l'idea di creare qualcosa che potesse aiutarli a raggiungere i loro obiettivi di sviluppo. La mission che portiamo avanti, dunque, è semplificare loro l'accesso e l'apprendimento delle fondamenta della cultura imprenditoriale, oggi sempre più essenziali non solo per crescere, ma anche solamente per poter sopravvivere nel settore".



INTEGRITÀ, SEMPLIFICAZIONE ED ECCELLENZA I VALORI DELLA REALTÀ



UNA SOCIETÀ SPECIALIZZATA IN CONSULENZA PER IL SETTORE ICT



SCOPO DI MPM BUSINESS È AIUTARE L'IMPRENDITORE A SVILUPPARE LA PROPRIA ATTIVITÀ

PIERO MICHELETTI > SCOPO DEL CEO È AIUTARE I TITOLARI DELLE AZIENDE ICT A FARE UN BUSINESS EFFICACE

Le competenze di un esperto a disposizione degli imprenditori ICT

Imprenditore e consulente, Piero Micheletti si occupa di vendite, marketing e formazione in ambito Ict dal 1997 con risultati dimostrabili e alla portata di tutti. Dopo aver operato in una multinazionale americana che gli ha permesso di vedere come funziona il business oltre i confini italiani, ha iniziato il suo percorso come venditore in una piccola realtà toscana, contribuendo poi da protagonista a trasformare una micro azienda in una delle eccellenze italiane riconosciute. Vianova, l'operatore di telecomunicazioni b2b, è stata infatti premiata tra le imprese con i più elevati tassi di crescita negli anni 2011-2017, proprio quando Piero ricopriva al suo interno ruoli sempre più importanti fino a diventare business manager. Nel tempo, Micheletti si è guadagnato sempre più la fiducia dell'organizzazione, diventando il massimo responsabile delle vendite, del marketing, della comunicazione, dello sviluppo dell'offerta dei servizi ed entrando nel comitato direttivo della società. Con il tempo Piero ha sviluppato strategie di marketing e metodi di vendita, scrivendo manuali e formando l'intera rete commerciale, oltre a vincere su mercati competitivi come quello dell'Ict. Egli è diventato, inoltre, un autore, scrivendo il suo primo libro "La vita è una continua vendita", pubblicato nel 2015, anche se la svolta più importante è avvenuta tre anni dopo.



L'IMPRENDITORE E CONSULENTE PIERO MICHELETTI, CEO DI MPM BUSINESS

UN NUOVO PERCORSO

Lasciando un po' tutti increduli, Piero nel 2018 decide di lasciare Vianova, l'azienda a cui ha dato e ricevuto molto. Per un anno diventa CEO di una startup nel settore del sound-wellness, dove conosce e lavora con Federico Faggin, l'in-

Oggi il professionista guida tutti gli interessati per essere protagonisti del mercato di riferimento

ventore del primo microchip al mondo. Da sempre Piero ha apprezzato la dedizione con cui i micro e piccoli imprenditori lavorano ogni giorno per restare sul mercato e, stando per anni al loro fianco, ha capito che il loro più grande problema è saper tirar fuori tutto il valore inespresso che è già presente nelle loro aziende. Ecco perché, dal 2019, aiuta con la sua società decine di titolari di aziende Ict a passare dalla mentalità di "tecnici" a quella di veri imprenditori, guidandoli a diventare protagonisti nei rispettivi mercati e fare un business vincente all'interno del settore.

se aiutarli a raggiungere i loro obiettivi di sviluppo. La mission che portiamo avanti, dunque, è semplificare loro l'accesso e l'apprendimento delle fondamenta della cultura imprenditoriale, oggi sempre più essenziali non solo per crescere, ma anche solamente per poter sopravvivere nel settore".

PILASTRI DA SEGUIRE

Piero è guidato dalla convinzione che non serva raccontare favole e qualcosa che non si possa ottenere. Il suo scopo, da sempre, è differenziarsi da chiunque altro si autoproclami "guru", insegnando qualcosa su cui non si è mai cimentato davvero in prima persona. Per lui, senza la giusta formazione e conoscenza, un'attività di vendi-

Per ottenere buoni risultati il fondatore suggerisce quattro principi chiave sui quali poggia l'ambito

ta e fornitura di servizi Ict rischia di stagnare o crollare sotto i colpi della concorrenza e delle sempre maggiori complessità del mercato. Ecco perché, seguendo questa logica, il miglior modo per capire come diventare imprenditori di successo è quello di analizzare cosa fa chi vince sul mercato. A tal proposito, la vera domanda da porsi è: cosa serve per arrivare a ottenere certi risultati? La risposta la dà con prontezza lo stesso Micheletti: "È necessario basarsi su quattro pilastri chiave, ossia quelli su cui, secondo me, si basa la cultura imprenditoriale di oggi. Il primo è quello della vendita, ossia della capacità di saper vendere, al quale segue il principio di marketing, vero motore che rispecchia la strategia che si vuole adottare per promuoversi. Si passa poi al terzo di pianificazione e controllo a 360 gradi sull'attività complessiva dell'impresa e, per concludere, alla crescita, intesa però come sviluppo della consapevolezza del ruolo dell'imprenditore e delle soft-skills da implementare".

VIVENDITA ICT

Un percorso di formazione che porta verso il successo



VivenditaICT, dal 2020, rappresenta il primo e unico percorso di formazione specifico per micro e piccoli imprenditori Ict. Il percorso, in particolare, è organizzato da Piero Micheletti, e aiuta i titolari di aziende ICT a crescere, sia a livello personale che professionale, in modo strutturato e definitivo per poter raggiungere il successo. "Considerato che non esistono magie, a meno che non si creda ai finti guru, per costruire un business vincente è necessario sviluppare cultura e formazione imprenditoriale - spiega Micheletti -. Solo così si può diventare un'autorità

nel mercato e nella zona di riferimento. Vivendita Ict, in tal senso, rappresenta un percorso formativo di sei mesi, con due appuntamenti mensili di circa tre ore, che permette di acquisire tutte le conoscenze che servono e di approfondire i quattro pilastri su cui si basa la cultura dell'ambito odierno. In ognuna delle 12 sessioni vengono infatti affrontati argomenti dal punto di vista teorico, step e basi, e fra una sessione e l'altra vengono proposti anche esercizi pratici, con tutor sempre a disposizione e check costanti dopo aver concluso ciascun modulo".

la Repubblica

***Sii la prossima storia di
successo!***