Distinctive Mark

QUANDO L'ARCHITETTURA È UN'IMPRESA

ORDINE DEGLI ARCHITETTI PIANIFICATORI PAESAGGISTI CONSERVATORI DELLA PROVINCIA DI VERONA

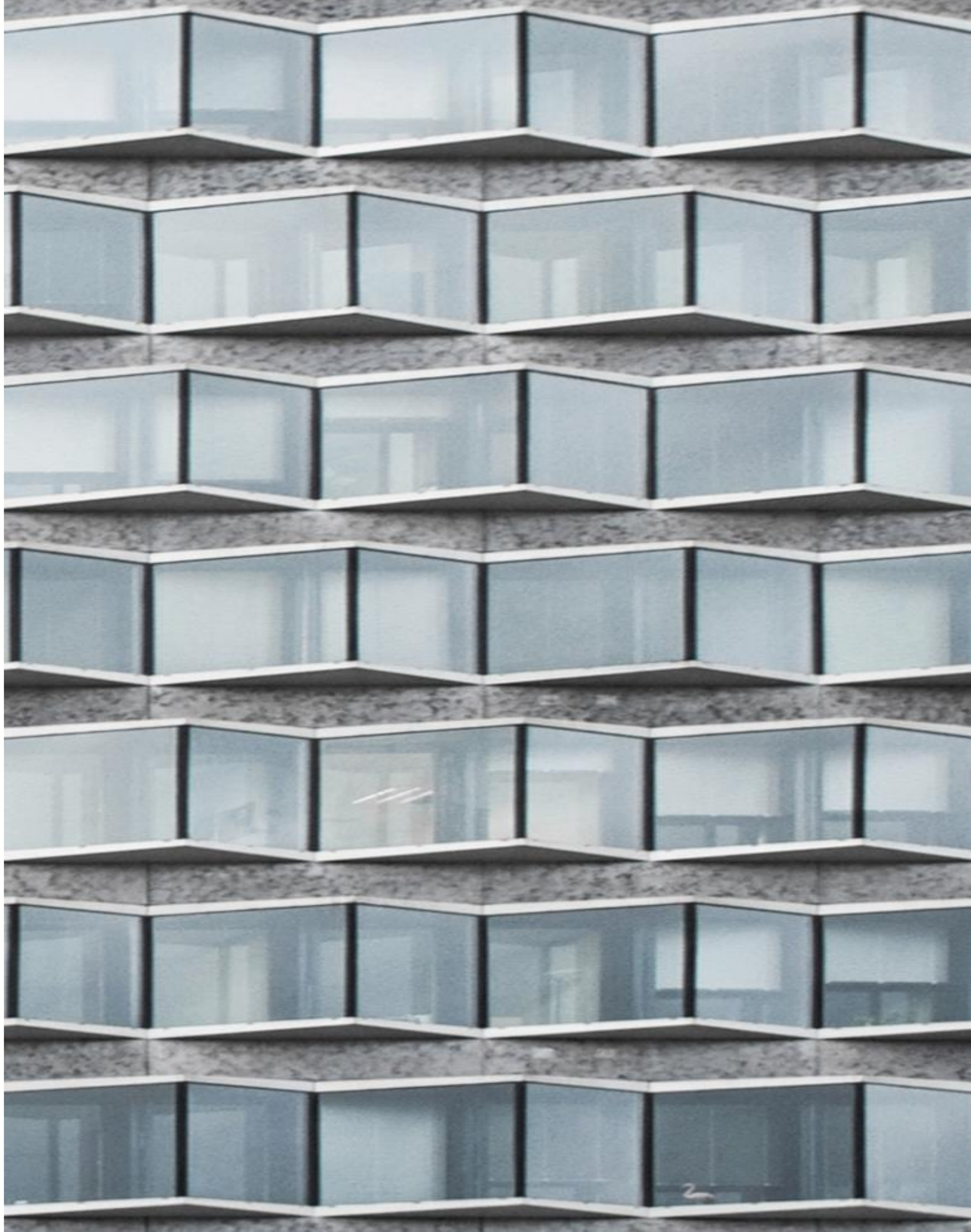
MODO+

FORME diLUCE
ILLUMINAZIONE E DESIGN

Sviluppare nuove opportunità

UN NUOVO FUTURO DA REGISTA

Strettamente confidenziale
Verona, febbraio 2021



OBIETTIVI

Dall'incontro con **Modo +, Forme di Luce** e **l'Ordine degli Architetti di Verona**, è emerso il desiderio di voler **aiutare i colleghi architetti** a mantenere alta la propria capacità di stare ed emergere nel mercato dell'architettura.

La volontà è di aiutare ad inserirsi nel mondo del lavoro, soprattutto **i giovani architetti** dell'ordine, dandogli **strumenti utili** ed **applicabili** da subito per:

- Migliorare la **gestione dei clienti.**
- Aumentare il **fatturato**
- **Evitare gli insoluti**
- Gestire i **conflitti**
- **Mantenere la fetta del mercato** "difendendola" dalle grandi società di engineering che stanno prendendo sempre più spazio

E quindi realizzare **spazi formativi pratici** e **interattivi** fuori dagli eventi tradizionali con Archistar

Il **partner** per voi ideale dovrà:

- Aiutare **concretamente** soprattutto i giovani architetti dell'ordine
- Prevedere molta **attività, sperimentazione, interazione** e **prove pratiche**
- Avere degli ottimi **contenuti** di **programma**
- Definire una **giornata della settimana fissa** per i diversi incontri di corso
- **Potendo**, realizzare questi **incontri in presenza**

SOLUZIONI

Sulla base della nostra esperienza, tra le possibili soluzioni che abbiamo valutato, abbiamo previsto un progetto, che verrà approfondito nelle sezioni seguenti e che sarà finalizzato a "più mani".
Sarà costituito da:

- Una **serata di presentazione** e una prima condivisione delle tematiche
- **4 incontri** con cadenza ogni 7/15 giorni in cui trasferire **metodologie e strumenti**
- **Evento di chiusura** organizzato e offerto da Modo+ e Forme di Luce con l'eventuale consegna di certificati di partecipazione
- **Crediti formativi** per i partecipanti, in ogni incontro
- Molta **pratica, sperimentazione, interattività, simulazioni** e **prove pratiche**
- Il **patrocinio** all'evento dall'**Ordine degli Architetti di Verona**
- **Presenza e supporto** nella realizzazione da parte di **Modo+** e **Forme di Luce**

Le **tematiche** su cui lavorare saranno:

- Impostazione **obiettivi** di business
- **Vendita** e **Gestione dei clienti**
- **Leadership** e **Comunicazione**

ALCUNI FATTORI DI DIFFERENZIAZIONE

Alcuni punti di forza della soluzione proposta sono:

- Avere avuto la possibilità di **conoscere le persone** che seguiranno il progetto in prima persona (Sara Dalle Pezze, Daniele Devoti e Davide Zamuner) ed avere una prima idea delle competenze che possiamo mettere a vostra disposizione.
- Distinctive Mark nasce da **professionisti dell'architettura** per supportare i colleghi
- **Contenuti e modalità di facile implementazione** e **applicazione** grazie a tecniche specifiche di coaching e training
- Sono **oltre 3.000 i professionisti** e gli **imprenditori** che negli anni hanno lavorato con i fondatori di Distinctive Mark
- Esperienza **pluridecennale come titolare di studio professionale** in ambito tecnico ID, con oltre una ventina di collaboratori e la gestione di oltre 400 team di lavoro
- Ruoli di **direzione** e leadership in **CDA**

ALCUNI BENEFICI

Secondo la nostra esperienza, **alcuni benefici**, da questo progetto saranno:
Per l'**Ordine degli Architetti:**

- **Supportare** i vostri associati a migliorare il loro business
- **Fidelizzare** gli architetti all'Ordine
- Far **conoscere le iniziative e i partner** dell'Ordine degli architetti di Verona
- **Aiutare i giovani architetti** a sviluppare la propria strada professionale
- Fornire agli architetti **nuovi servizi e proposte formative**

Per gli **Architetti** che parteciperanno:

- Far crescere il **fatturato** e il **margine**
- Creare **relazioni** di alto livello con i propri clienti
- Avere un **approccio imprenditoriale** nell'attività
- Nuovi **stimoli e proattività**
- Sviluppare e **prosperare** nel proprio business

1° SERATA

Analisi dal passato al futuro: cambiamenti e impatti sulla professione

Obiettivi: focus e metodo per crescere e prosperare

Relazione con il Cliente. L'approccio win win per una rapporto a lungo termine

Leadership: architetto guida e regista

1° GIORNATA

Obiettivo

Scopo

Azione

Uscire dal vortice
Impostare le priorità
Matrice del tempo

Simulazioni, interazione, domande e casi pratici

2° GIORNATA

Vendita

Marketing

Atteggiamento che fa la differenza
Target cliente
Mappa del valore
Proposta di valore

Simulazioni, interazione, domande e casi pratici

3° GIORNATA

Relazione clienti

Comunicazione

Zona di confort
Stato d'animo e focus
Come comunichiamo
Empatia e autorevolezza

Simulazioni, interazione, domande e casi pratici

4° GIORNATA

Leadership

Visione e Missione

Piramide delle 3C
Visione win win
Tipologie di leadership
Testa cuore pancia
Competenze, abilità

Simulazioni, interazione, domande e casi pratici

IL TEAM

Sara

Dopo anni di architettura d'interni, lavoro ora come Coach perché credo che i più grandi progetti siano quelli in cui processi profondi di cambiamento e trasformazione rendano straordinarie le vite professionali e personali di tutte quelle persone che per realizzarli, sono disposte a lavorare e a mettersi in gioco. Credo nella bellezza e nel potenziale che l'architettura che si esprime ha di impattare sulla cultura e sul benessere globale.

Interior Designer con esperienza trentennale, Executive Coach con, tra le altre, le seguenti specializzazioni:

- Certificazione internazionale in PNL practitioner
- Certificazione internazionale in PNL master practitioner
- Master in Vendita
- Business coaching
- Massimo esperto in Italia di Intelligent Leadership - Metodologia scelta da Steve Jobs per lavorare alla sua leadership

Docente di progettazione d'interni presso l'Istituto A. Palladio di Verona per 3 anni
Collaborazione con il Politecnico di Milano come commissario d'esame di laurea nella facoltà di design

Diverse pubblicazioni su Dentro casa , Abitare Verona, HC
Inserita in Excellence book di Del Miglio editore come professionista di eccellenza nella collana I protagonisti

- Trainer di Vendita in un Master per oltre tre anni con più di 600 imprenditori e liberi professionisti con cui ho lavorato
- Sales ed Executive coach in azienda per più di 5 anni
- 150 giornate d'aula ed oltre 300 ore di coaching

Due anni di attività come Account manager presso Imago Design, società di comunicazione e design rivolta al settore interni e arredamento

Cariche istituzionali associative in ambito professionale AIPI e in Club Rotary

IL TEAM

Daniele:

Architetto, Marketing specialist, Marketer, Esperto in tecnologie digitali con, tra le altre, le seguenti specializzazioni:

- Esperto in marketing scientifico, la cui caratteristica è l'attenta analisi numerica dei singoli processi che portano al risultato finale
- Direttore Marketing di più di 200 progetti
- Docente di marketing in diversi corsi finanziati dalla regione Veneto e dall'Unione Europea a Padova. Ho formando giovani talenti che tutt'ora svolgono la mia stessa attività con successo
- Nel 2017 ho curato la direzione marketing di circa 40 aziende e liberi professionisti in diversi settori, in collaborazione con la società londinese Hotleads ltd
- Project Manager in Video Animate (start up nel settore pubblicità tramite video animazione). Seguo ad oggi una trenitna di clienti nella realizzazione del loro marketing
- Più di 100 campagne pubblicitarie di successo su Google Ads e Fecbook Ads

Davide:

Business Coach e Trainer:

- Oltre 8 anni come Coach e Trainer
- 9.6 su 10 Voto medio dai partecipanti in questi anni
- 137 Aziende con cui ho lavorato
- Oltre 2.000 professionisti, manager e imprenditori con cui ho lavorato in coaching e training
- Oltre 800 giornate di corsi e coaching svolte

ALCUNI DICONO DI NOI

Sivano Sacchi – Avvocato. Titolare dello studio Legale Sacchi – Bolgare (BG) e Milano

"Prima del percorso con Sara, non ero abituato a capire, a mantenere la concentrazione sugli obiettivi. Non ero abituato a valorizzare la mia persona integralmente verso gli obiettivi, perché rientravo costantemente in una situazione di confort, di comodità, che questo percorso mi ha insegnato a superare. Ho imparato ad andare oltre quelli che sono i limiti, per perseguire lo scopo.»

«...Il risultato che io ho ottenuto da questo percorso è un risultato misurabile, ma non secondo i criteri che io utilizzavo prima di iniziare. Fare questo percorso mi ha insegnato altri modi di valutare l'esperienza, di valutare le attività, le azioni che faccio. Altri modi di scegliere, di raggiungere gli obiettivi e di misurarli che io prima non conoscevo e non prendevo nemmeno in considerazione. Un esempio è la definizione dell'obiettivo. Molto spesso prima di questo percorso mi capitava quasi sempre di configurare gli obiettivi come qualche cosa di astratto, come qualcosa di non misurabile. In questo percorso ho capito che l'obiettivo è qualcosa di estremamente concreto, di misurabile, di toccabile, di tangibile e questo cambia il modo in cui si pensano le proprie azioni e si valutano i feedback sui passi percorsi.

«I risultati che, grazie al lavoro con Sara, ho ottenuto, sono in ambiti diversi e disparati della mia persona. In un anno difficile come il 2020 i risultati economici sono stati positivi perché il fatturato dello studio è aumentato. Dal punto di vista personale i successi sono stati altrettanto buoni perché ho imparato a dare più tempo alla famiglia e a godermi di più la qualità del tempo con i miei cari. Dal punto di vista delle collaborazioni, sia all'interno dello studio che esterne, ho imparato un nuovo approccio con le persone. Non tanto l'approccio del capo, ma quello da vero Leader, da capitano di una squadra. L'approccio per cui nessuno può avere vero successo senza arrivarci insieme agli altri. Per quello che riguarda le relazioni istituzionali e il lavoro, l'approccio che ho imparato è stato, ad esempio, quello di preparare i colloqui. Di lavorare molto sulla preparazione degli eventi quali ad esempio un'udienza o un appuntamento di lavoro. Questo mi ha dato una marcia in più rispetto ad altri concorrenti che di solito improvvisano o si affidano alla loro capacità istintiva naturale.»

ALCUNI DICONO DI NOI

Domenico Iobbi – Responsabile team commerciale De Remigis Distribuzione

"Il webinar del 5 maggio è andato benissimo perché ho affrontato il gruppo con un idea già chiara del lavoro che avrei fatto insieme a loro … tutto questo GRAZIE a te. Tutto questo non sarebbe stato possibile senza il tuo prezioso sostegno tecnico e aggiungo morale… perché riesci a trasmettere alle persone dei concetti importanti con una metodologia estremamente semplice, ossia con un tuo percorso fatto di domande ed esempi alla fine siamo noi che ci rendiamo conto di come interagire con il cliente… FANTASTICO."

Luisa Mozzo – Area commerciale F.lli Bianchini arredamenti

"Che dire? La tua professionalità è illuminante e il lavoro fatto con te mi è servito subito il giorno dopo la nostra call ed è stato sorprendente quanto ho ottenuto con il minimo sforzo. E questo perché è stato fatto in maniera consapevole e programmata. E adesso viene tutto in maniera più semplice e spontanea… ed è una figata!!!»

Romeo Carbone – Amministratore Edil Chic

Da quando lavoro con Davide è un susseguirsi di scoperte, sia in ambito personale che professionale. Ciò che mi impressiona di lui è la capacità di ascolto e di analisi su ogni punto di contatto. Grazie allo straordinario lavoro fatto con Davide posso dire di aver incrementato la mia fase conclusiva delle trattative del 40% e a ridurre dal 20% a 0% la mia scontistica in fase di negoziazione. Ad oggi, in circa un anno di lavoro svolto insieme, il mio fatturato è incrementato del 400%. Sceglierò di lavorare ancora con lui, oltre che per i successi lavorativi, per la fonte di ispirazione e benessere che è la sua persona genera, costantemente. Grazie Davide.

INVESTIMENTO PREVISTO

Sulla base di quanto esplorato insieme, **l'investimento che proporremo ai partecipanti per il progetto** è di:

Serata di presentazione percorso:
Regalo di Distinctive Mark, Modo +, Forme di Luce e Ordine degli Architetti

Percorso (4 giornate intere):
200€ + IVA a partecipante (Indipendentemente dal numero di iscritti) anziché 400€ + IVA a partecipante.

La differenza di 200€ a partecipante è un **regalo di Distinctive Mark** per l'Ordine degli Architetti,
Verrà veicolato come contributo che l'Ordine mette a disposizione dei suoi associati..

Saranno **Main Sponsor** del progetto.

MODO+

FORME diLUCE
ILLUMINAZIONE E DESIGN

PROSSIMI PASSI

Sulla base di quanto visto, i prossimi passi del progetto sono:

- Validare le linee guida e i contenuti del progetto
    - Distinctive Mark, Modo+, Forme di Luce, Ordine degli Architetti
    - Febbraio 2021
- Formalizzare l'accordo di collaborazione
    - Distinctive Mark, Modo+, Forme di Luce, Ordine degli Architetti
    - Marzo 2021
- Pianificare le date degli interventi
    - Distinctive Mark, Modo+, Forme di Luce, Ordine degli Architetti
    - Marzo 2021
- Erogare gli interventi
    - Distinctive Mark
    - Da Aprile 2021
- Analizzare i feedback del progetto e proseguire nella partnership
    - Distinctive Mark, Modo+, Forme di Luce, Ordine degli Architetti
    - Dalla fine del primo percorso in poi