



BNI®



MODULO 121

Una rete di imprenditori per creare nuove opportunità di business



Federico FALINI

Leadership Coach

T. 3485450095

falinifederico@gmail.com

FEDERICO FALINI

IMPRESE & PERSONE

RESIDENZA

Vivo a Marsciano
in provincia di Perugia

HOBBY - INTERESSI

Appassionato di formazione continua, di viaggi e di relazioni, pescare, buon mangiare, vivere in armonia

IL MIO DESIDERIO PIÙ GRANDE

Fondare una scuola di
Talento & Soft Skills

UNA COSA CHE NESSUNO SA DI ME

Mi piace la fotografia pur essendo... DALTONICO!

IL SEGRETO DEL MIO SUCCESSO

Migliorare le persone e le aziende in punta di piedi, attraverso l'empatia, la comunicazione efficace, la pazienza, la calma e la resilienza

CONIUGE

Sposato con Zalina



PROFESSIONE

Sviluppo la leadership di persone ed aziende lavorando sugli aspetti inefficaci, andando ad allenare e potenziare le persone specialmente nelle competenze trasversali:

COMPETENZE REALIZZATIVE:

- Orientamento al risultato
- Accuratezza
- Autonomia
- Proattività
- Problem solving
- Time Management
- Creatività

COMPETENZE COMUNICATIVE/RELAZIONALI:

- Comunicazione interpersonale
- Lavoro di gruppo
- Autocontrollo emotivo
- Assertività
- Competenze relazionali
- Persuasività e influenza

COMPETENZE DI EFFICACIA:

- Flessibilità
- Consapevolezza di sé
- Autoefficacia
- Resistenza allo stress
- Apertura al cambiamento
- Consapevolezza organizzativa
- Senso di appartenenza all'organizzazione

COMPETENZE MANAGERIALI:

- Leadership (del gruppo)
- Sviluppo degli altri
- Delega
- Visione strategica
- Decisionalità
- Negoziazione
- Gestione dei conflitti
- Pianificazione e monitoraggio

Le aree di competenza

- Sviluppo Risorse Umane Aziendali
- Coaching di gruppo e personale
- Outplacement
- Analisi del potenziale e delle competenze
- Change Management
- Creazione e sviluppo di reti imprenditoriali

GOALS (obiettivi)

Introdurre nelle aziende e nelle persone la mentalità adatta per stare sereni e far stare sereni, creando le condizioni idonee per far emergere il potenziale di ognuno e costruire la strada verso per l'eccellenza.

ACCOMPLISHMENTS (traguardi)

Dopo la laurea non ho mai smesso di studiare e di crescere professionalmente, coltivando al tempo stesso relazioni durature ed etiche. Ho supportato professionisti e imprenditori nei momenti difficili e insieme abbiamo reso più efficaci relazioni con se stessi e con gli altri, incrementato il clima aziendale e le statistiche commerciali.

Ho creato da zero, con il supporto del mio Regional Director Davide, un gruppo di imprenditori che scambia affari e crea valore sul territorio Umbro.

150000 clienti e 10000 Partners gestiti con serenità da un team di 4 persone in una azienda di telecomunicazioni. Persone senza via di uscita (dal loro punto di vista) che ora hanno trovato la loro via. Aziende che hanno migliorato la customer experience e il marketing, aumentando le loro marginalità.

INTERESTS (interessi)

Leadership, neuroscienze, valori, crescita personale, relazioni umane, informatica, tecnologia, scoperte, fotografia, musica suonarla e ascoltarla, mare, viaggi, culture diverse

NETWORKS (reti)

- BNI
- AIDP
- Umbria Business Group
- ConfCommercio

SKILL (capacità)

Leadership, ascolto attivo, problem-solving, creatività, analisi, competenze gestionali, orientamento ai risultati, spirito di iniziativa, flessibilità operativa, orientamento ai rapporti interpersonali, comunicazione efficace, capacità di lavoro in gruppo, orientamento al cliente, empatia, autocontrollo, fiducia in se', calma, pazienza, conoscenza delle tecnologie, orientamento all'aiuto



10 Clienti precedenti COSA HAI FATTO PER LORO

1. TISCALI
2. BNL
3. Professional Training
4. ARIA SPA
5. Whiteing SRL
6. Superficie8
7. TATICS
8. InMetodo
9. TUCEP
10. FormaTemp

CLIENTI IDEALI

- Aziende con un clima interno da migliorare
- Aziende con personale da migliorare nell'approccio al cliente
- Professionisti e Imprenditore che non hanno tempo
- Professionisti e Imprenditore che non sono soddisfatti
- Professionisti e Imprenditore che non sono ascoltati
- Aziende con esigenze di cambiamento per tematiche tecnologiche o esigenze di riqualificazione
- Aziende che vogliono crescere o che si trovano in difficoltà

Cos'è una cattiva Referenza per te?

un potenziale cliente che non ha tempo di migliorare

LE MIE 10 SFERE DI CONTATTI SFERE DI CONTATTI MANGANTI

1. Società di consulenza aziendale
2. Società di Formazione
3. Elettricisti
4. Antennisti
5. Ditte Artigiane
6. Business Developer
7. Area Manager
8. Reti di imprese
9. Agriturismi
10. Liberi professionisti



note



COSA DEVI SAPERE PER REFERENZIARMI

UNIQUE SELLING PROPOSITION

RISULTATI CHE PORTO AI MIEI CLIENTI

- Gestione di sé e dei dipendenti
- Leadership e meccanismi di delega
- Approfondimento delle relazioni
- Miglioramento Dialogo Interno ed Esterno
- Autostima e consapevolezza di sé
- Gestione dello Stress
- Intelligenza Emotiva
- Obiettivi aziendali e personali
- Miglioramento del clima aziendale
- Miglioramento dell'efficacia e dell'efficienza
- Gestione del tempo
- Velocità nel cambiamento
- Miglioramento delle performance operative e commerciali

SITUAZIONI TIPO IN CUI REFERENZIARMI

Il titolare: “Che clima in azienda! nessuno che mi ascolta e collabora!”

Risposta: “Ma che ne pensi se ti presentassi un professionista che ti aiuta a capire e migliorare il clima aziendale, insegnando anche per esempio ai tuoi dipendenti a lavorare insieme?”

Il titolare: “Io non riesco a capire come far crescere l'azienda!”

Risposta: “Ma che ne pensi se ti presentassi un professionista che collabora con una Business School che ti potrebbe aiutare ad individuare i fattori che ti bloccano nella crescita?”

Una persona dice “Cavolo vengo sempre frainteso!”

Risposta: “Ma che ne pensi se ti presentassi un professionista che ti aiuta ad essere più efficace quando parli?”

Una persona dice “Ho talmente tanti problemi con queste nuove tecnologie che mi sembra che mi rallentino!”

Risposta: “Ma che ne pensi se ti presentassi un professionista che supporti le tue risorse in questa fase di cambiamento che è un mago per farle entrare in queste nuove tecnologie?”

VALORE AGGIUNTO RISPETTO ALLA CONCORRENZA



Ogni giorno ci chiediamo: “Come possiamo rendere felice questo cliente? Come possiamo farlo proseguendo lungo la strada dell'innovazione?” Ce lo domandiamo perché, altrimenti, lo farà qualcun altro.

(Bill Gates)

**VALORE MEDIO G.A.C.**

3000

x 20 **G.A.C.** =**RICAVO ANNUO**

60000

Per i miei obiettivi mi servono n° 40 **Referenze Qualificate**

- n° 10 Ref. di 5° livello
- n° 5 Ref. di 4° livello
- n° 20 Ref. di 3° livello
- n° 4 Ref. di 2° livello
- n° 1 Ref. di 1° livello

valore medio cad.

3000

AZIONI DA INCONTRO 121

FOLLOW-UP

Attività da programmare

BIOGRAFIA

Federico nasce il 3 marzo del 1981 in Umbria dalla Mamma Alberta, Pittrice e papà Francesco, Design Orafo.

Si diploma al Liceo Scientifico per poi laurearsi in informatica e conseguire successivamente Master in Sicurezza Informatica.

Inizia ad insegnare ECDL nelle scuole e poi entra a far parte del reparto tecnico di una ditta di telecomunicazioni. In seguito gli viene affidato il parco dei tecnici esterni, poi la logistica clienti, poi la logistica industriale, e infine gli acquisti in ambito nazionale e internazionale.

Nel 2015, durante una fusione aziendale si sente un numero e decide di cambiare. Inizia gli studi sulla persona e sui perché delle cose, intraprendendo un master in Life & Business coaching. Lo unisce poi ad una certificazione in Project Management, per poi intraprendere un percorso nelle risorse umane, tramite un "Master in Amministrazione, Gestione e Sviluppo delle risorse Umane".

Nel 2018 inizia una collaborazione come QAM (Quality Assurance Manager) e TAM (Technical Area Manager) in Tiscali per la gestione delle risorse tecniche esterne e per lo sviluppo delle loro performance, ottimizzando i processi di Delivery ed Assurance nell'ambito del progetto wireless LTE.

Membro del capitolo BNI "Il Cantico" di Assisi dal 2018, diventa nel 2019 Assistant Director del Capitolo "Invictus" di San Martino in Campo, nel 2020 A. D. del capitolo "Prometeus di Perugia ed Executive Director Umbria assieme al suo socio Davide Venturi, approfondendo il mondo del marketing collaborativo e portando valore nel territorio, sempre alla ricerca di imprenditori specializzati da inserire nelle proprie reti.

Viene ingaggiato poi nel 2019 in BNL per un progetto esterno di cambiamento in collaborazione con Professional Training - DP&V - Accenture, che porta le filiali umbre ad aumentare in termini di clima interno e Performance.

Ora collabora con diverse aziende partner, dove viene coinvolto in progetti di miglioramento, tramite il coaching, delle risorse umane, lavorando sulla collaborazione e la comunicazione interna ed esterna, la leadership, la gestione delle emozioni e dello stress, il lavoro di gruppo, l'interdipendenza e le Soft Skills in generale.

Partecipa inoltre a progetti sociali per dare un aiuto a imprenditori e professionisti grazie all'associazione RESILIENZA Territoriale di Coriano.

LA MIA VISION

LIBERI DI SCEGLIERE CHI ESSERE.





QUESTI SONO SOLO ALCUNI DEI CLIENTI / PARTNER CON CUI COLLABORO!
SARÒ ORGOGLIOSO DI INSERIRE ANCHE IL TUO LOGO ;)

Grazie del tempo che mi hai dedicato!

”

*“Non disperare della vita.
Tu possiedi senza dubbio forze sufficienti
per superare i tuoi ostacoli. Pensa alla volpe
che si aggira per campi e boschi in una
notte d’inverno per soddisfare la sua fame.
Nonostante il freddo e i cani da caccia e le
trappole, la sua razza sopravvive.
Io non credo che nessuna di loro si sia mai
suicidata.”*

(Henry David Thoreau)