



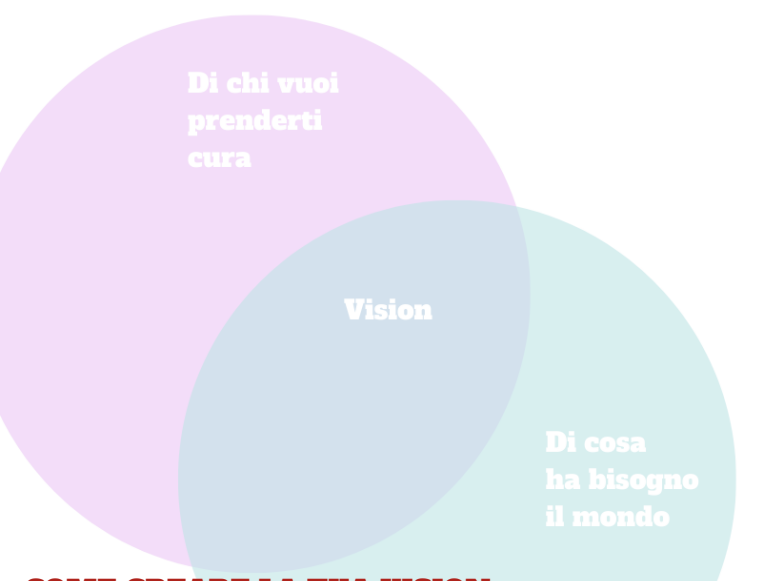
IKIGAI PROFESSIONALE

PERCHÉ FAI CIÒ CHE FAI

COME PROPORRE LA SOLUZIONE PERFETTA

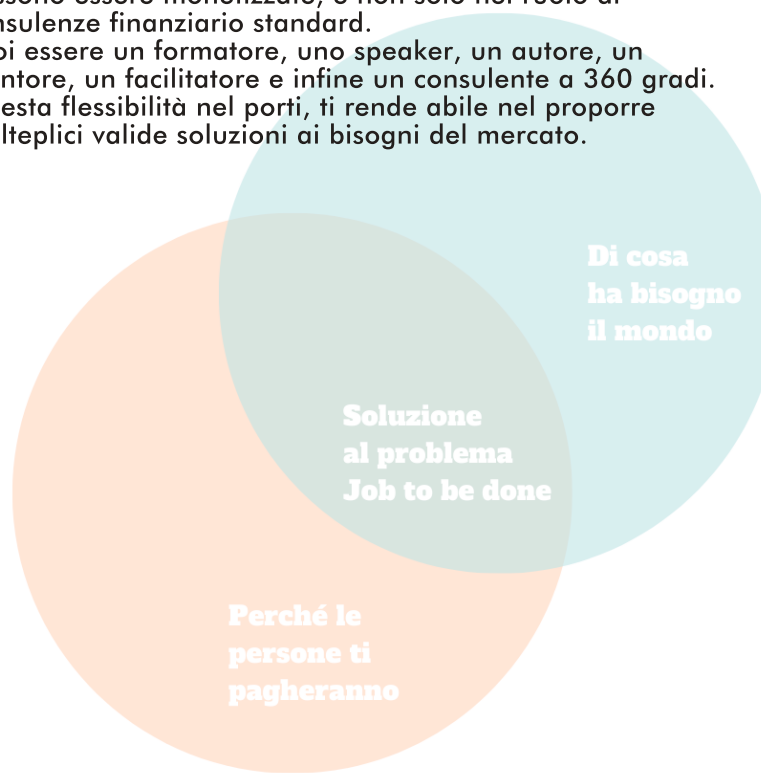
Tutte le competenze che hai, se vengono ben organizzate, possono essere monetizzate, e non solo nel ruolo di consulenze finanziario standard.

Puoi essere un formatore, uno speaker, un autore, un mentore, un facilitatore e infine un consulente a 360 gradi. Questa flessibilità nei porti, ti rende abile nel proporre molteplici valide soluzioni ai bisogni del mercato.



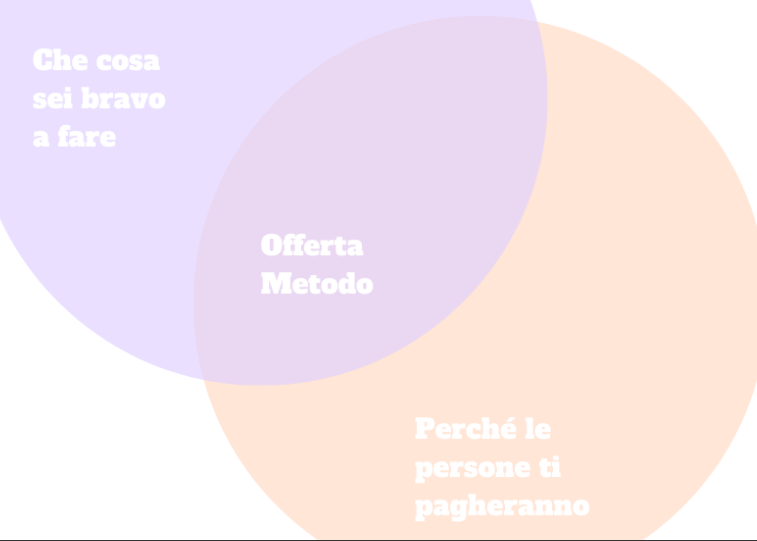
COME CREARE LA TUA VISION

Per identificare la tua visione, parti prima di tutto chiarendoti qual è il tuo mercato target ideale. Analizza poi di cosa ha bisogno il mondo, ovvero da cosa le persone vogliono allontanarsi, e verso quale risultato piacevole desiderano andare. La tua visione nasce dalla fusione di questi due scenari.



COME STRUTTURARE IL TUO METODO

Cosa sei bravo/a a fare? Fai l'inventario delle tue competenze, ma attenzione a non tralasciarne nessuna! Troppo spesso i consulenti finanziari danno per scontate cose che sanno, e capacità che hanno acquisito negli anni: ma esse sono costate molta fatica, tempo ed energie, e vanno valorizzate a dovere verso il mercato potenziale. Il segreto è "impacchettare" al meglio tutte queste competenze, così che, incrociandosi con le esigenze del tuo target, tu possa creare i presupposti perché le persone siano contente di pagarti per i tuoi servizi.



COME CREARE LA TUA MISSION

Chiudi il cerchio chiarendo di chi vuoi prenderti cura. Con questa consapevolezza ben stretta tra le mani, e incrociandola con le tue competenze, ecco che viene a galla in maniera molto naturale la tua vera missione.

VUOI ESSERE SICURO/A DI AVER IDENTIFICATO IL TUO IKIGAI PERFETTO?

Fai la prova del nove, ovvero elabora il tuo Ikigai sia in senso orario, che in senso antiorario. Se le risposte coincidono, significa che hai davvero individuato ciò che ti motiva ad alzarti con entusiasmo tutte le mattine!

