

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



Scopri Come Usare il Feedback a Tuo Vantaggio



Salvatore Castro
Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



INFORMAZIONI SUL COPYRIGHT

Gentile cliente, ti prego gentilmente di consultare per intero le seguenti note sul copyright che copre ogni parte di questo prodotto digitale. Nessuna parte di questo e-book può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma. Sono ovviamente incluse fotocopie, registrazioni, memorizzazioni o sistemi di reperimento dati, senza un espresso permesso scritto, datato e firmato dal detentore del copyright.

DISCLAIMER: Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita finanziaria o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento. Il libro ha esclusivamente scopo formativo.

Salvatore Castro

Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it



Ciao sono Salvatore Castro imprenditore e appassionato di crescita personale. Ti do il mio personale benvenuto e voglio ringraziarti per la fiducia che mi hai mostrato scaricando questa risorsa.

Se non mi conosci ancora, sono anche il fondatore e ideatore *Riparto da Me! Club.it* La prima community, che ti aiuta a mettere in pratica quello che apprendi nei corsi di crescita personale. Se vuoi dare un'occhiata puoi andare su questo sito www.RipartodaMeClub.it

Ti dico di in breve qualcosa di me...

Sono nato nel 1970, esattamente il 12 di novembre (ci tengo a specificarlo), più piccolo di 11 anni di mia sorella che è venuta a mancare nel 1998. Nato a Catania e cresciuto in un paesino del catanese a Santa Maria di Licodia, dove ho vissuto fino ai 20 anni.

Salvatore Castro
Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it



Trascorso il periodo del **servizio di leva a Palermo** nella caserma “Scianna”, da molti definito “*l'albergo Scianna*”, comincio già a mostrare la mia insofferenza per tutto ciò che è “**piccolo**” e “**ristretto**”. A pochi mesi dal congedo, inizio a fare i miei primissimi colloqui di lavoro a Palermo, città che da subito mi ha affascinato.

Concluso il servizio di Leva e non avendo avuto esiti positivi dai colloqui svolti, inizio a individuare colloqui da fare a Catania. Risale a questo periodo in cui due dei miei “**valori**” predominanti che rispondono a “**libertà**” e “**indipendenza**”, cominciano a...

... mostrare tutto il loro fragore.

A **Catania**, forse in uno dei primissimi colloqui, conobbi **nel '92** per la prima volta, la possibilità di poter dar seguito al mio profondo desiderio di soddisfare questi valori predominanti. Soprattutto il rendermi indipendente dai miei genitori.

La possibilità di “**vivere a modo mio**” era per me forte. Molto forte....

Conobbi **la vendita** come opportunità per avere un guadagno potenzialmente illimitato che mi consentisse la libertà di decidere “*quanto*” guadagnare.

Peccato che abbia dovuto affrontare due temibili avversari: la **timidezza** e il mio **carattere un po' scontroso** e poco propenso all'empatia. La possibilità di **mettermi alla prova**, mi spinse a iniziare. Cominciai con la vendita più formativa: il porta a porta...

...fu così che cominciò la storia...

Infatti, nel '92 iniziai a vendere enciclopedie multimediali nei piccoli paesini, quasi sperduti tra montagne, colline e pianure che dipingono lo scenario del territorio siciliano.



Ricordo un continuo “*fuggi*” e “*scappa*” dopo aver premuto per la prima volta il campanello del mio potenziale cliente, sperando e facendo opera di autoconvincimento che “*non ci fosse nessuno in casa...*”.

Per fortuna con il tempo e la pratica, ho migliorato questo aspetto fondamentale per la vendita. In un ambito più generale mi è servito per la mia vita e il mio portafogli...

Fu, infatti, nel 1995 che decisi di dare seguito ai miei sogni e di “uscire dalla scatola” delle mie paure così che scelsi di inseguire il mio grande sogno...

...mi trasferisco a Roma!

Senza un lavoro, con tanta paura ma anche tanta adrenalina e **voglia di farcela** (se vuoi continuare a leggere su di me, trovi tutto sul mio blog in questo link [“Chi sono”](#))

Se vuoi sapere cosa dicono di me le persone con cui ho collaborato e con cui collaboro su progetti vari, leggi tutto sul questo in questo link [“Cosa dicono di me”](#)

Ma è nel 2014 che dico...

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



...Riparto da Me!

Salvatore Castro

Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it

6

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



La Mappa per Ripartire da Te!

Scopo e Missione

Valori e Criteri

Credenze

Talenti e Passioni

Chi voglio diventare
(Obiettivo a 5 anni, 3 anni, 12 mesi)

3 Abitudini da acquisire entro i
prossimi 12 mesi

Piano di azione mensile

Piano di azione
settimanale

Piano di azione
giornaliero

DOMANDE



Come posso vivere in linea con i
miei valori, in modo da sentire e
vivere una vita soddisfatta e
piena?

Quali sono le 3 cose che se le
facessi, migliorerebbero la qualità
della mia vita?

Che cosa mi impedisce di farle?

SC

SALVATORECASTRO.IT

SCARICA GRATIS LA MAPPA

Salvatore Castro

Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it

7



Quando inizierai a leggere questo report da qui alle prossime righe, scoprirai una cosa che gli altri non ti dicono. Ma non voglio toglierti la meraviglia della sorpresa. La scoprirai nelle prossime pagine che tra poco leggerai.

Sicuramente avrai avuto modo di leggere nei libri di crescita personale argomenti inerenti al fallimento. Forse meno in relazione al feedback, ovvero alle risposte che ottieni.

Ken Blanchard e Spencer Johnson, coautori di *The One Minute Manager* amano dire: *“Il feedback è la colazione dei campioni”*.

Sappiamo tutti che **senza azione** non ci sono risultati e senza risultati non sappiamo cosa dobbiamo migliorare o cambiare. Ecco cosa è il feedback. Dopo che fai un'azione, **“la risposta” che ottieni da questa azione è lo strumento che ti indica che cosa devi migliorare, cambiare o eliminare del tutto**. Ecco perché “Il feedback è la colazione dei campioni”. Semplicemente non lo temono come invece fanno la maggior parte delle persone.

Quando comincerai a fare azioni, **il feedback è quell' elemento che ti indica se stai facendo la cosa giusta**. E' in questo modo che otterrai, consigli, suggerimenti, dati e anche molte critiche che, se le saprai interpretare in modo corretto, si trasformeranno in “preziosi alleati”.

Ma cosa fare quando ricevi un feedback ad una azione che hai fatto?

Semplice. Devi essere disposto a rispondere ad esso. E puoi farlo in due modi diversi:

- In modo negativo
- In modo positivo



Quando otteniamo feedback positivi come elogi, aumenti di stipendio, il favore dei clienti, una maggiore complicità con il nostro partner etc. certamente ci fa piacere e ci fa stare meglio. Questo tipo di feedback ci dice che *“siamo sulla strada giusta”*.

Quando invece il feedback è negativo come ad esempio, scarsa liquidità, critiche, valutazioni insufficienti, lamentele, insoddisfazione e infelicità dobbiamo focalizzare la nostra attenzione su **“cosa ci sta dicendo questo feedback”**. E su queste cose che dobbiamo e possiamo migliorare.

Ci sta semplicemente dicendo che siamo *“fuori rotta”*, che abbiamo perso la direzione e la nostra stella polare. Questo genere di feedback è preziosissimo. Sai perché? Perché il mondo ti sta dicendo esattamente dove stai sbagliando e cosa puoi migliorare.

Tu sei pronto a prestargli ascolto?

Quindi in definitiva, quello che devi fare sono tre cose:

- Agire
- Ascoltare il feedback
- Cambiare strada(o restare se è il feedback è positivo)

Ma ci sono dei modi in cui rispondere ai feedback che non funzionano?



1. Abbatterti e Mollare

La risposta è sì! Eccone alcuni:

Questo è quello che fa la maggior parte delle persone. E lo fa per motivi vari ma principalmente perché è la via più facile da percorrere. **Il feedback è solo ed esclusivamente un'informazione e va utilizzata come tale**, quindi va interpretata come una guida per correggere quello che stiamo facendo e non come invece spesso accade come una critica.

2. Adirarti contro la fonte del Feedback

Anche questo è un elemento che la maggior parte delle persone fa. *Arrabbiarsi con la fonte del feedback non è una strategia efficace.* Ma possiamo usarla a nostra vantaggio se solo ci ponessimo nella posizione del nostro interlocutore, guardando la situazione dal Suo punto di vista. Potrebbe fornirci una prospettiva diversa.

3. Fare finta di nulla

Questo è tipico di quando il feedback che riceviamo non è positivo o meglio, non è quello che noi vorremmo ricevere. Ecco che allora lo ignoriamo e continuiamo a fare quello che stiamo già facendo. *Questa strategia semplicemente, non funziona.*



Ecco questi tre modi di reagire al feedback ci limitano fortemente per andare verso il nostro obiettivo. Quindi, ricorda che:

IL FEEDBACK E' SOLO UN'INFORMAZIONE CHE STAI RICEVENDO!

Ecco che qui, *tra le prossime righe puoi apprendere una strategia potentissima se solo la metterai in atto.* E sarà utile sia in ambito professionale, commerciale, marketing e anche nelle tue relazioni private.

Ti stai chiedendo qual è questa strategia?

Questa: **Impara a chiedere Feedback!**

Ecco come puoi farlo attraverso questa semplice domanda, adattandola al contesto in cui vuoi utilizzarla:

“Su una scala da 1 a 10 come valuteresti la qualità del nostro servizio clienti?”
(potresti sostituirla con “la qualità della nostra relazione”, “La qualità della nostra vita”, “il rapporto con i nostri agenti”, “la qualità della riunione che abbiamo appena fatto” etc.)

Qualsiasi risposta con un punteggio inferiore a 10, poni questa domanda successiva all'interlocutore: **“Cosa occorrerebbe per arrivare a 10?”**

Ecco il feedback con la *“Risposta Magica”* che ti fornirà il tuo interlocutore. Adesso devi fare solo una cosa: *agire e misurare costantemente lungo il percorso.* 😊

Un consiglio che può esserti utile. Ogni fine riunione, ogni incontro con le persone del tuo team con i tuoi clienti, prendi l'abitudine di fare questa domanda: **“Su una scala da 1 a 10 come valuteresti...”**

Falla diventare una prassi.



L'importanza del feedback sta nel fatto che *senza di esso non puoi migliorare la tua vita, la tua professione, le tue relazioni.* Devi imparare a chiedere un feedback.

“Che cosa possiamo fare per migliorare questo...”; Cosa deve accadere perché tu possa darmi un 10 su questo progetto...“Qual è il modo per procurarsi una seconda entrata(o una prima entrata)?” Se questa è una domanda che ti stai facendo, leggi questo [Leggi qui](#).

Chiedi ad un tuo cliente *“Quale problema vorresti risolvere che non ti sta facendo dormire la notte?”* (la risposta può essere un nuovo prodotto/servizio/soluzione che puoi creare oppure offrire in maniera diversa da come viene offerto oggi.

RICORDATI: Impara a chiedere Feedback

Che lo vogliamo o no, il feedback lo riceviamo costantemente tutti i giorni. Ecco le due semplici cose che dobbiamo fare senza il rischio di impazzire:

- Fai un passo...
- Ascolta...

Fai un altro passo e tieni aperte le orecchie. Ascolta quello che gli altri ti stanno dicendo. Impara ad ascoltare la tua voce interiore così come devi imparare a prestare ascolto al tuo corpo e ai tuoi sentimenti. Cosa ti stanno dicendo?

Qualsiasi tipo di feedback tu riceva, evita di ignorare i preallarmi. Evita di andare contro il tuo istinto e verso quella cosa che non ti sembra giusto fare.



Ma nel feedback, c'è una cosa importantissima che devi sapere: considera la provenienza, la fonte. **Chi è la fonte?**

Quando fai questa verifica devi tener conto del fatto che questo feedback è "inquinato" dalla programmazione mentale della persona che te l'ha fornito.

Ecco un esempio.

Decido di giocare a tennis. Il mio amico sfigato è un pessimo giocatore di tennis e mentre una sera fredda voleva farsi una partitina, si è rovinato il gomito dopo aver tirato senza aver fatto riscaldamento. Da quel momento si installa nella sua mente il programma *"il tennis non va bene ad una certa età"*. Se tu hai 60 anni e non hai mai giocato a tennis è molto probabile che non ci comincerai mai anche se sei curioso di volerlo fare.

Se ti rivolgessi ad un maestro esperto di tennis, certamente ti fornirebbe altri riferimenti.

Ecco cosa significa *"verificare la fonte"* del feedback.

COSA FARE QUANDO RICEVI UN FEEDBACK CHE HAI FALLITO?

A questa domanda puoi rispondere in vari modi. Vediamone alcune:

- Ti rendi conto che hai fatto del tuo meglio con la conoscenza e la competenza che avevi in quel momento
- Riconosci che non è andata bene e puoi porre rimedio a ciò che ha prodotto la tua azione
- Puoi scrivere cosa hai appreso da questo avvenimento

COSA POSSO FARE PER TE?

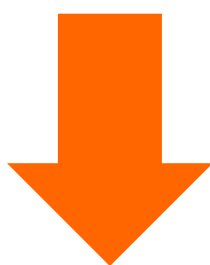
www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



- Poni rimedio a dei casini che hai fatto e ringrazia per il feedback che hai ricevuto
- Prenditi del tempo per rivedere tutti i successi che hai ottenuto in passato (sì, hai fatto molte cose giuste anche se non te le ricordi)
- Riorganizza la tua vita e/o la tua professione stando con le persone che ti vogliono bene e che a prescindere dai risultati non ti giudicano
- Focalizza di nuovo la tua visione, assimila le lezioni che hai appreso e comincia a riprogettare nuovamente e crea un nuovo progetto o piano di azioni. Continuerai a fare molti errori ma ogni volta che cadi, togli la polvere dalle ginocchia, rialzati e ricomincia ad andare per la tua strada.



Salvatore Castro
Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



FOCUS MARKETING PROGRAM



Il Nuovo Sistema per il Business?
Il Focus Marketing Program è il Nuovo Sistema
che Rivoluziona il modo di Fare Business in ogni Settore.

SCOPRI DI PIU'...

(LEGGI) == >>Focus Marketing Program <<==

Salvatore Castro

Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it

15

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



Ecco una Selezione di Risorse per la Tua Crescita Personale e Professionale



[Vai a Prenderle Qui...](#)

Salvatore Castro

Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



RISORSE UTILI

**Finalmente Scoperte le Dinamiche
Mentali che hanno utilizzato
Abraham Lincoln, Walt Disney
e Steve Jobs**

**"Le TRE Dinamiche Mentali delle
Persone di Successo"**

[Scopri di più...](#)

Salvatore Castro

Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it



Approfondimenti e contatti social di Salvatore Castro

Salvatore Castro, classe 1970 è nato a Catania e cresciuto in un paesino del catanese, a Santa Maria di Licodia dove ha vissuto fino a 23 anni prima di trasferirsi a Roma dove ha vissuto per 18 anni e essere cresciuto professionalmente.

La sua **crescita professionale** in ambito commerciale, avviene quando decide di realizzare il suo primo sogno: trasferirsi a Roma.

Ha l'animo inquieto di chi ha preso un impegno con se stesso: vivere in linea con i suoi valori personali e generare **abbondanza, ricchezza e benessere** per se e per le persone a lui vicine.

Queste le parole contenute nella sua mission personale. Da qui si capisce il suo spirito determinato e sognatore...Oggi vive tra Roma e Udine.

[Vieni a trovarmi su Facebook](#)

[Guarda il mio profilo su LinkedIn](#)

[Segui la FanPage Riparto da Me! Club](#)



Salvatore Castro
Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it

COSA POSSO FARE PER TE?

www.SalvatoreCastro.it

Ti Consiglio il "TOP" delle Risorse per la Tua Crescita
Personale e Professionale.

Eviterai di Perdere Tempo e Soldi in Materiale di Scarso Valore!



Seguimi sul Blog:
www.SalvatoreCastro.it

Salvatore Castro
Imprenditore e appassionato di crescita personale

www.SalvatoreCastro.it