

Workshop Avanzato :

# Campo Base

Massimo Tonci  
aiuto gli imprenditori  
a creare percorsi di  
pianificazione aziendale

cosa impari in questo corso :

1. costruire una settimana che lavora per te, con un sistema che applichi già da lunedì
2. smettere di perdere tempo, soldi ed energia su clienti, collaboratori e numeri sbagliati e iniziare a decidere con la testa invece che con la pancia
3. usare l'intelligenza artificiale per fare in 10 minuti quello che oggi ti costa ore, senza diventare un tecnico e senza cambiare nulla di quello che fai già

note organizzative

il lunedì è un classico

non sai da dove iniziare

la lista di cose da fare  
( in ordine di nulla)

arrivi al venerdì  
stanco morto

hai lavorato tanto  
( e spostato nulla )

pensi sia una questione  
di **produttività** ?!?!?

Hai un problema  
di **progettazione**



## IL TUO SHERPA PERSONALE

Workshop Avanzato | **Sabato 28 Marzo 2026** | **Campo Base**

# Tips & Tricks

1. separa la settimana  
in **tre zone**

1. separa la settimana  
in **tre zone**

## ● **Zone ROSSE**

attività che generano  
fatturato o lo proteggono  
(vendite, clienti, incassi)

## ● **Zone GIALLE**

attività necessarie e  
non urgenti

(amministrazione, fornitori,  
gestione del team)

## ● Zone VERDI

attività di sviluppo

(marketing, formazione,  
miglioramento processi)

✓ regola pratica:

**ogni settimana deve  
avere almeno un “3+3”**

ovvero pianifica 3 blocchi rossi  
e 3 verdi prima di tutto il resto

Se non ci sono, stai  
lavorando nell'azienda  
invece che sull'azienda.

2. il lunedì serve  
a **pianificare**

briefing da **60 minuti**

schema del briefing :

- ▶ guardi cosa è rimasto in sospeso dalla settimana prima
- ▶ identifichi le 3 cose che rendono la settimana un vero successo
- ▶ le metti in calendario con giorno e ora precisi

✓ regola pratica:

**quelle 3 cose vanno in  
agenda per prime**

(prima delle riunioni, delle  
email e delle telefonate)

### 3. il venerdì è il tuo **campo base**

la maggior parte degli  
imprenditori chiude il  
venerdì e scappa

risultato: il Lunedì  
si ricomincia da zero

rituale da **30 minuti**

rituale del Venerdì :

- ▶ cosa ho completato questa settimana? (\*)
- ▶ cosa rimane aperto e perché?
- ▶ ci sono problemi che si ripetono? (\*\*)
- ▶ cosa voglio che succeda la prossima settimana?

✓ regola pratica:

## **Scrivi le risposte!**

Non tenerle in testa: la carta scarica il campo base mentale.

## 4. gestire le **interruzioni**

Telefonate, messaggi,  
email, collaboratori che  
entrano sono la norma:  
puoi solo gestirle

✓ regola pratica:  
**crea delle finestre  
di interruzione**

Non tenerle in testa: la carta  
scarica il campo base mentale.

Tutto il resto aspetta  
(e quasi sempre può aspettare)

5. la lista di cose da fare  
ti sta mentendo

una to-do list senza  
priorità è solo un  
**inventario dell'ansia**

✓ regola pratica:

**usa la tecnica “MIT”**

dai sempre precedenza  
al “*Most Important Task*”

**identifica** una sola cosa  
che (se fatta) ti fa avanzare  
davvero la settimana.  
(falla per prima, poi fai il resto)

## 6. pianifica **il vuoto**

gli imprenditori  
pianificano le riunioni, le  
consegne, i clienti.

Nessuno pianifica il  
**tempo per PENSARE.**

✓ regola pratica:

## **pianifica un ThinkTank**

metti in agenda un blocco  
da 60 minuti solo per pensare

il *ThinkTank* è privo di  
un obiettivo specifico

il primo campo base

come è cambiata  
la tua settimana

## organizzazione :

- ▶ il Lunedì ha una direzione, non solo un elenco
- ▶ il Venerdì si chiude con una procedura operativa
- ▶ il campo base è pronto e il WE diventa vero riposo
- ▶ le settimane iniziano ad andare da qualche parte

una domanda  
( usa la chat per rispondere )

Tra questi sei *tips*, qual è quello che sapevi già ma non stai applicando?



## IL TUO SHERPA DIGITALE

Workshop Avanzato | **Sabato 28 Marzo 2026** | **Campo Base**

molti imprenditori  
“ogni tanto” usano l’AI

pochi la usano  
con un **sistema**

risultato :

il risparmio di tempo è  
casuale e discontinuo

l'IA è parte **strutturale**  
del campo base

✓ regola pratica:

## **l'IA è per cose ripetitive**

Quello che richiede relazione,  
contesto profondo e decisione  
finale rimane nella tua sfera

# Tips & Tricks

1. esci dalla sindrome  
del foglio **vuoto**

partire dal foglio bianco,  
specie se hai troppe cose  
in testa, ti impedisce di  
capire da dove iniziare.

come usare l'IA  
in modo efficace

✓ regola pratica:

## **descrivi la settimana**

(impegni fissi, obiettivi,  
problemi aperti, cose  
rimaste in sospeso)

> Dati questi elementi, quali sono le 3 priorità reali di questa settimana? Cosa rischio di sottovalutare? Cosa posso rimandare senza conseguenze?\_

2. esci dalla **catalessi** del  
venerdì pomeriggio

il venerdì sera abbiamo  
poco tempo per l'analisi  
(spesso anche poche energie)

✓ regola pratica:

**durante la settimana  
prendi appunti (\*)**

(cose fatte, cose bloccate,  
problemi emersi)

al Venerdì passa tutto  
al tuo Sherpa Digitale

> Da queste note, cosa si è completato, cosa è rimasto aperto e perché. Metti in evidenza se c'è qualche pattern che si ripete. Suggestisci un focus per la prossima settimana.\_

hai un report oggettivo  
e risparmi tempo

3. come evitare  
le cose **ripetitive**

ogni settimana scrivi  
ciclicamente le stesse  
tipologie di messaggi

singolarmente portan  
via solo 5/10 minuti...

✓ regola pratica:

## **usa dei template che puoi riutilizzare**

(mail, preventivi, frasi  
ricorrenti)

la prima volta  
ci metti più tempo

parti dalle piccole cose  
(evita di fare tutto insieme)

## 4. le **domande** giuste al momento giusto

spesso le soluzioni  
sono nelle domande

✓ regola pratica:

**usa l'IA per trovare  
domande (invece  
che le risposte)**

(anche se è controintuitivo)

> analizza con calma la  
questione che ti ho  
sottoposto e fammi tutte le  
domande che mi aiutano a  
chiarire cosa voglio davvero  
fare in questa situazione.  
Non darmi la risposta,  
aiutami a trovarla\_

spesso il solo fatto di  
articolare il problema  
per iscritto lo sblocca

non è terapia e non è  
consulenza: è **coaching**

stai usando le tue stesse  
**idee** in modo più efficace

promemoria

l'IA organizza, sintetizza  
e mette in bozza.

Non conosce le persone,  
il tuo mercato e le  
tue priorità profonde

MAI smettere di prendere  
le decisioni perché è più  
comodo delegare alla IA

## 2° modulo

la scena classica

hai bisogno di qualcuno  
**subito** e prendi il primo  
disponibile

dopo 3 mesi (se va bene)  
stai già pensando a  
come liberartene

hai perso tempo, soldi  
ed **energie mentali**

# Tips & tricks

1. assumi lento e  
licenzia **veloce**

Ogni volta che hai  
assunto "*perché ne  
ho bisogno subito*" ...  
**com'è andata?**

✓ regola pratica:

**prima della ricerca  
scrivi 3 cose che  
deve saper fare**

Se non riesci a scriverle, non  
sei ancora pronto ad assumere

2. il CV dice del passato,  
il colloquio del futuro

✓ regola pratica:

## **smetti di credere ai CV**

(le persone si sopravvalutano,  
specie quando si raccontano)

usa domande profonde  
(Raccontami di una volta in  
cui qualcosa è andato storto  
sul lavoro. Cosa hai fatto?)

attento a chi dà la  
colpa a tutto e tutti

mira a chi descrive  
cosa ha imparato e  
come è cambiato

3. prima dei microtask,  
poi il contratto

organizza simulazioni  
come parte integrante  
del colloquio

✓ regola pratica:

## **organizza simulazioni**

(come parte integrante del colloquio di lavoro)

non serve essere  
grandi aziende

serve una buona  
organizzazione

2 ore di lavoro concreto  
ti dicono più di 3 colloqui

4. presta attenzione  
ai segnali d'allarme

quante volte ti sei detto  
*"lo sapevo"* dopo aver  
assunto qualcuno?

una brutta notizia:  
segnali c'erano già, li hai  
ignorati perché avevi  
fretta o troppa speranza.

è sotto pressione che  
sbagliamo anche le  
cose più semplici

✓ regola pratica:

**attribuisci dei red-flag**

(e devi essere categorico)

red flag (minimi) :

- ▶ arriva in ritardo al colloquio senza avvisare
- ▶ parla male dei lavori precedenti
- ▶ non si è informato su di te o sull'azienda (o non chiede)
- ▶ le sue aspettative economiche cambiano tra contatto e selezione
- ▶ non sa rispondere a "*dove vuoi essere tra 2 anni?*"

5. mai tentare di insegnare a sorridere

Le competenze si  
possono insegnare  
(il carattere no)

✓ regola pratica:

**assumi per attitudine,  
forma per competenza**

(e devi essere irremovibile)

definisci le caratteristiche  
di personalità per il ruolo

puoi correggere gli errori  
ma non il comportamento

come cambia la  
tua settimana

meno tempo a  
spegnere incendi

più energia per far  
crescere il business

domanda:

qual è il segnale d'allarme  
che hai ignorato nell'ultima  
assunzione che non ha  
funzionato?

AI per la selezione

# 1. costruire il profilo

campo di distorsione  
della realtà (bias)

✓ regola pratica:

**chiarisci le idee, poi  
apri la selezione**

(altrimenti finisci a valutare  
i candidati a simpatia)

> aiutami a definire le 3  
competenze non negoziabili,  
le 2-3 caratteristiche di  
personalità essenziali e i  
red flag specifici per questa  
posizione nel mio contesto\_

così ottieni un profilo scritto,  
preciso, costruito quando sei  
lucido invece che quando hai  
già il candidato davanti e vuoi  
convincerti che vada bene

## 2. preparati le domande

colloquio improvvisati  
portano sempre alle  
stesse domande  
generiche e alle stesse  
risposte preconfezionate

fornisci il profilo del  
ruolo e chiedi di  
generare domande

> genera 8 domande riferite al comportamento per un colloquio con [ruolo]. Voglio domande che rivelino come il candidato gestisce gli errori, come lavora sotto pressione, quanto è autonomo e come si relaziona con i colleghi\_

ottieni un set di  
domande calibrate  
che rendono i colloqui  
comparabili tra loro.

### 3. analizza i CS con occhio critico

tendiamo a leggere il CV  
cercando conferme  
invece che incongruenze

> Analizza questo CV. Evidenzia eventuali incongruenze, salti temporali non spiegati, pattern di carriera anomali. Poi formula 3-4 domande specifiche da fare in colloquio basate su quello che hai trovato\_

hai uno sguardo esterno  
con meno preconcetti.

4. usa una valutazione  
post-colloquio

le tue valutazioni vanno  
ricalibrate in base al  
profilo che hai definito

scrivi subito com'è andata,  
quali risposte ha fornito alle  
domande chiave, quali segnali  
positivi e negativi hai notato,  
quale comportamento, etc

passa tutto alla IA

> Sulla base del profilo che cerco [profilo] e di quello che ho osservato nel colloquio [note] quali elementi supportano la candidatura e quali mi devono far riflettere? Cosa dovrei ancora verificare prima di decidere?\_

ottieni una misurazione  
analitica della distanza  
tra l'impressione a caldo  
e la valutazione razionale

ricorda: l'IA non ha sentito il tono di voce, non ha visto il linguaggio del corpo, non sa come quella persona si inserirebbe nel tuo team specifico e sono informazioni che gli devi passare tu!

ancora una cosa...

impara dal passato

pensa all'ultima  
assunzione che  
non ha funzionato  
(ad esempio quella di cui  
ti sei detto "lo sapevo")

descrivi quella  
persona alla IA

(ad esempio caratteristiche,  
comportamenti, i segnali  
che avevi visto e ignorato)

> Sulla base di questa descrizione, costruisci una lista di red flag specifici per il mio tipo di ruolo e contesto aziendale e segnali da non ignorare mai nella prossima selezione\_

perché questa “roba” vale  
più di qualsiasi corso sulla  
selezione del personale?

è costruita sulla  
**tua esperienza reale**  
( invece che su casi generici)

Il cliente giusto non  
si convince: si trova.

la scena classica

passi ore a trattare con  
clienti che alla fine  
comprano al ribasso  
(ovviamente da altri)

hai sempre fatture in  
sospeso da inseguire

Le trattative si allungano,  
si complicano e a volte  
si perdono per un niente

non ha nulla a che fare  
con le tecniche di vendita

1. definisci il cliente  
che **NON vuoi**

in tutti i corsi *'mericani*  
ti fanno costruire la  
buyer-personae

oggi descriviamo il  
**cliente da evitare**

✓ regola pratica:

## **descrivi il cliente da evitare**

( tutti hanno un cliente ideale:  
è quello che bonifica subito )

prendi i 3 clienti più difficili che hai avuto e descrivi i tratti comuni (modo di comunicare, obiezioni, budget, settore)

ogni cliente sbagliato  
occupa lo spazio di  
cliente giusto che  
potresti trovare.

(a volte il doppio, il triplo)

2. i soldi non sono mai  
un problema vero

se un cliente dice “costa troppo” non sta parlando del denaro ma di altro

✓ regola pratica:

**non devi MAI  
giustificarti**

( se il cliente non se lo può  
permettere non è affare tuo )

le sembra troppo  
rispetto a cosa

3. chiudi prima,  
non dopo

Molti aspettano che  
il cliente sia "pronto"

Il cliente non sarà  
mai pronto da solo

✓ regola pratica:

**detta sempre tu  
le tempistiche**

( e fissa il passo successivo )

alla fine di ogni primo  
contatto, fissa sempre il  
passo successivo concreto

chi non accetta un passo  
successivo non è un  
prospect: è solo un curioso

## 4. il follow-up è un ring

la maggior parte delle  
vendite non si chiude al  
primo contatto

✓ regola pratica:

## **preparati la sequenza di follow-up**

( informazione, un caso studio,  
una domanda, una scadenza )

non insistere: inizia a  
dimostrare che ci tieni

## 5. usa il tesoretto

il posto migliore  
per pescare è  
dove ci sono i pesci

✓ regola pratica:

**chiama spesso i tuoi  
clienti per salutarli**

( almeno 3/4 volte l'anno )

da queste conversazioni  
emergeranno sempre nuovi  
bisogni, referral o opportunità  
che non avresti mai trovato

come cambia  
la tua settimana

meno tempo perso in  
trattative che non vanno  
da nessuna parte

incassi più puntuali  
perché hai scelto  
clienti migliori

La vendita smette di  
essere una lotta e  
diventa un processo

Pensate a un cliente difficile che avete adesso: quando avete visto il primo segnale che sarebbe stato complicato?

# lo Sherpa Digitale

Al come precursore:  
arriva al cliente più  
pronto, esci dalla  
trattativa più lucido

chi vende sa che la parte più difficile non è la conversazione con il cliente ma tutto quello che c'è prima e dopo

# Tips & Tricks

# 1. il prospecting

Il cliente capisce subito  
se hai fatto i compiti o no

se chiami o scrivi a un  
nuovo prospect con un  
pitch generico si sente

✓ regola pratica:

**usa l'IA anche per  
le ricerche di base**

( e definisci i tuoi prospect )

prima del primo contatto:  
descrivi alla IA il settore del  
prospect, il tipo di azienda,  
il ruolo della persona da  
contattare

> Quali sono i problemi più comuni per un'azienda di questo tipo? Quali obiezioni mi aspetto? Quali domande intelligenti potrei fare per capire se posso aiutarli?\_

arrivi con domande  
calibrate sul loro contesto  
( invece che il solito elenco di  
caratteristiche del tuo prodotto)

## 2. la proposta

le proposte commerciali tendono a parlare di te  
(cosa fai, come lo fai, quanti anni di esperienza hai, etc)

descrivi alla IA il tuo cliente,  
il problema specifico che ha  
espresso, i risultati che vuole  
ottenere e la tua soluzione

> struttura una proposta commerciale che parta dal problema del cliente, mostri perché la mia soluzione è quella giusta per quel contesto specifico, e si concluda con un invito all'azione chiaro. Usa tono diretto e professionale, non tecnico\_

ottieni una prima bozza  
orientata al cliente  
invece che al prodotto  
(l'IA ti evita la sindrome  
della pagina bianca)

poi la personalizzi  
con la tua “voce”  
(e ci devi mettere del tuo)

## 3. le obiezioni

quanto le obiezioni ti  
colgono di sorpresa  
rischi risposte difensive  
(oppure troppo accomodanti)

elenca le 5 obiezioni  
che ricevi più spesso  
(prezzo, tempi, concorrenza,  
"ci devo pensare", "lo facciamo  
internamente", etc)

> Per ognuna di queste obiezioni, costruisci una risposta che non sia difensiva, che riconosca la preoccupazione del cliente e che riporti la conversazione sul valore.  
Contesto: [descrizione del tuo servizio/prodotto]\_

ottieni un repertorio  
di risposte solide da  
studiare e adattare

## 4. i follow-up

dopo il primo contatto  
non sai come continuare  
senza sembrare insistente

descrivi il prospect, a che punto è la trattativa, cosa è già stato detto e qual è il valore principale che offri

> scrivi una sequenza di 5 messaggi di follow-up per questo prospect. Ogni messaggio deve avere un angolo diverso, un'informazione utile, una domanda, un caso concreto, una scadenza, un invito diretto. Usa un tono diretto e non insistente\_

ottieni una sequenza  
pronta, con angoli diversi  
per ogni contatto

promemoria

1) L'AI non era in chiamata con te, non sa come ha reagito il cliente al prezzo, non conosce la storia del rapporto o la dinamica delle trattative.

(la chiave è descriverlo in modo dettagliato)

2) L'AI ti fornisce proposte,  
risposte alle obiezioni e  
follow-up generali  
(Sono punti partenza, non testi  
da incollare e inviare senza  
adattamenti)

# reputazione finanziaria e credibilità aziendale

la scena classica

Vai in banca quando  
hai bisogno di soldi  
(momento peggiore possibile)

quanto non erogano  
dai la colpa alla crisi  
(e nel frattempo hanno  
finanziato i tuoi concorrenti)

le banche prestano  
soldi per mestiere

se non li hai ottenuti  
è perché non hai una  
procedura per meritarli

# Tips & Tricks

1. chiedi quando  
non ti serve

quando vai in banca con  
l'acqua alla gola trasmetti  
proprio quello che senti:  
urgenza, fragilità, rischio.

le banche finanziano  
i progetti solidi  
(ed evitano le emergenze)

✓ regola pratica:

**costruisci i rapporti in  
momenti di stabilità**

(e fatti sentire 3/4 volte l'anno)

aggiorna la banca  
sull'andamento  
del tuo business  
(soprattutto quando non  
hai nulla da chiedere)

quando arriva il momento  
di fare una richiesta non  
sei uno sconosciuto con  
un problema: sei un  
imprenditore conosciuto  
di cui ci si può fidare

## 2. sanno già tutto

il denaro è l'ossigeno  
della tua impresa

✓ regola pratica:

**fai i compiti a casa**

(almeno 2 volte l'anno)

consulta le banche dati  
(è il denaro meglio speso)

Sapere cosa sa la banca  
di te ti permette di  
anticipare le obiezioni

## 3. documenta tutto

Le banche ragionano per  
carte, numeri e procedure

✓ regola pratica:

**lascia che i documenti  
parlino al tuo posto**

( *"articolo quinto"* )

i documenti rispondono  
a 3 domande chiave

a cosa servono i soldi,  
come verranno restituiti e  
quali numeri lo dimostrano

Se non riesci a scriverlo,  
significa che il progetto  
non è abbastanza chiaro

## 4. allarme altalena

un fatturato irregolare  
non è mai un problema  
(se sai spiegarne le cause)

✓ regola pratica:

**documenta tutte le  
variazioni di fatturato**

*("documenta" non è "spiega")*

Chi valuta il tuo merito  
creditizio vuole capire se sei  
in controllo del tuo business  
o se sei trascinato dagli eventi

evita le giustificazioni e  
dimostra che capisci  
il tuo mercato e che sei  
in grado di prevederlo e  
(magari) di influenzarlo

## 5. costruisci reputazione

la reputazione va costruita  
prima di averne bisogno  
(specie quella finanziaria)

✓ regola pratica:

**non è una questione  
di dimensioni**

( in questo specifico contesto )

le imprese più grandi  
hanno più disponibilità  
di informazioni interne  
da divulgare all'esterno  
(più crescono i volumi più si  
cura l'aspetto documentale)

la tua comunicazione è  
un vero e proprio asset  
(è bene trattarla come tale)

la tua settimana  
al campo base

le richieste di credito  
smettono di essere  
una roulette russa

con la banca costruisci  
un rapporto invece che  
appuntamenti stressanti

e quando hai bisogno di  
finanza hai già costruito il  
terreno per ottenerla

# lo Sherpa Digitale

la reputazione finanziaria si  
basa sulla comunicazione

la comunicazione richiede  
tempo, chiarezza e capacità  
di “raccontare” i numeri

# Tips & Tricks

l'IA ti aiuta a trasformare i  
numeri in documenti  
in modo più convincente

# 1. costruire narrativa

descrivi il tuo business  
(settore, modello di ricavo,  
clienti principali, andamento  
degli ultimi 2-3 anni, punti di  
forza e criticità)

> Aiutami a costruire una sintesi di 1 pagina della mia azienda orientata a un interlocutore finanziario, banca o investitore. Deve comunicare solidità, controllo del business e prospettive chiare. Tono preciso, concreto, non promozionale\_

ottieni una bozza di  
presentazione aziendale  
che parla il linguaggio  
di chi eroga credito

## 2. simula le domande

descrivi la tua situazione  
finanziaria attuale e il tipo di  
richiesta che stai vuoi fare.

> Sei un funzionario di banca che deve valutare questa richiesta di credito: [descrizione richiesta e contesto aziendale]. Quali sono le 10 domande più difficili che mi faresti? Per ognuna, suggerisci come potrei rispondere in modo solido e documentato\_

ottiene una simulazione  
dell'incontro che ti permette  
di arrivare preparato anche  
sulle domande scomode

3. fai una verifica finale

stai per fare una richiesta  
e vuoi sapere se regge  
in tutti gli aspetti

descrivi la richiesta fin  
nei minimi dettagli  
(importo, finalità, piano di  
rimborso, garanzie disponibili)

> Analizza questa richiesta di credito dal punto di vista di una banca: [dettagli richiesta]. Quali sono i punti deboli? Dove mancano dati o giustificazioni? Cosa rafforzerei prima di presentarla?\_

controlla anche  
i singoli dettagli

> Sono un funzionario di banca. Leggo questa descrizione. Quali sono le prime tre cose che mi preoccupano?\_

la scalata è stata  
davvero lunga...

OK un po' di ristoro  
prima del "Q&A"

*question-time*