

RISERVATO AI
PARTNERS



STRATEGIE PER ESSERE UN IMPRENDITORE DI SUCCESSO

L'attività di **THnet** è finalizzata a far ricoprire agli **Official Partners** un ruolo di primo piano nel settore professionale immobiliare, mantenendo un alto livello di competitività e redditività e perseguendo al contempo la piena soddisfazione dei Clienti.

A tali fini, **THnet** mira ad un nuovo modo di fare impresa orientata alla condivisione costruttiva di professionalità ed allo sviluppo di sinergia, nonché alla creazione di valore per i Ns **Official Partners** (fattori di una nuova classe di professionisti, in cui il carattere sia al centro dell'evoluzione e crescita professionale e personale).

LA COSTANTE EVOLUZIONE DI CRESCITA PROFESSIONALE E PERSONALE OGGI HA DUE COMPONENTI: **TU e THnet**

THNET, dal canto suo, si impegna a creare e promuovere:



MIGLIORAMENTO CONTINUO



SINERGIA



VALORE PER IL CLIENTE

Ricorda che **THNET E' ANCHE UN TUO PROGETTO** e quindi per esserne davvero il protagonista basta seguire poche e semplici regole fondamentali.

1

IL SEGRETO DEL SUCCESSO SONO LE IDEE, LA CREATIVITA' E L'INNOVAZIONE.

Ricordati sempre *"nel fare non nel possedere si trova la felicità"*.

Abbiamo smesso di vivere il presente e ascoltare noi stessi viviamo proiettati nell'ansia degli impegni futuri e non dedichiamo più tempo a noi stessi ed alle ns. iniziative. E' davvero un peccato perché è proprio qui che sta' il segreto del successo.

Le persone più famose al mondo l'hanno raggiunto tramite grandiose e semplici idee, e le idee grandiose nascono dalla semplice creatività e dall'innovazione.

L'innovazione come risultato pratico e tangibile di un successo di immaginazione e creatività che ha come presupposto la passione e la volontà di voler fare meglio.

2

**NO PAIN
NO GAIN**

Nessun traguardo è privo di sacrificio. Le insidie sono fisiologiche in un percorso di crescita. Occorre essere tenace, determinato, avere fuoco dentro. Far funzionare un'attività esclude categoricamente pigrizia, arroganza e la consapevolezza che il nostro successo possa dipendere solo da fattori esterni non prevedibili. **THnet, in questo percorso, si pone come il tuo punto di riferimento pronto ad assisterti e darti energia nei pit-stop.**



3 ORIENTAMENTO AL MIGLIORAMENTO CONTINUO

In un mercato estremamente concorrenziale ed evoluto come quello odierno, devi essere aperto ai cambiamenti, se desideri mantenere il tuo vantaggio competitivo. Consapevolezza e apertura a nuove idee sono condizioni indispensabili per il Miglioramento Continuo. Il cliente e la crescita dell'immagine vanno conquistati giorno per giorno. Se lo diamo per scontato sarà in quel preciso momento che li avremo persi. Si tratta, quindi, di un cambio radicale di mentalità e di approccio al business che guiderà tutte le nostre scelte ed azioni.

4 FIDUCIA AL PROGETTO

La fiducia reciproca, il rispetto degli impegni, la condivisione di valori/strategie/procedure sono fondamentali. Non dimenticare mai che THnet è il tuo alleato migliore per crescere professionalmente e personalmente oltre che per fare business.

5 FOCUS SULLA CRESCITA

Ogni minuto passato a lamentarsi su cosa non va, vuol dire sottrarre tempo prezioso e non recuperabile per generare opportunità e di conseguenza guadagni. E' importante focalizzare gli obiettivi, programmare le azioni, correggere il tiro se necessario e puntare sempre in alto.

6 FORMAZIONE CONTINUA

Il confronto operativo con THnet ti fornirà ottimi strumenti di lavoro e sarà in grado di trasferirti una base di know-how tecnico essenziale per operare, per eccellere, da imprenditori prima di tutto e da partner in secondo luogo. Non dovrai mai stancarti di costruire una solida professionalità attraverso lo studio con o senza THnet.

7 UMILTA' E CURIOSITA'

Lo studio e la formazione non sono gli unici ingredienti della ricetta del miglioramento continuo; mancano due "spezie" fondamentali: l'umiltà e il confronto con gli altri. Solo osservando e cogliendo il meglio che ci circonda, possiamo disfarci delle cattive abitudini, ed acquisirne delle nuove. Non c'è arma più potente per migliorare nel business e nella vita.

8 OPERA IN SINERGIA

Noi come THNET valorizziamo e sosteniamo la sinergia tra le imprese ed i professionisti che condividono il progetto, quale fonte di grandi opportunità per:

- la crescita del proprio business e della propria professionalità;
- lo sviluppo di progetti/idee attraverso la condivisione di competenze, conoscenze, risorse ed energie;
- lo studio degli input necessari per una efficace campagna pubblicitaria;
- la pianificazione delle azioni necessarie per uscire dall'anonimato;
- l'ampliamento del proprio mercato di riferimento in termini di clienti, fornitori, collaboratori.

9 NON VENIRE AGLI INCONTRI E NON PARTECIPARE ALLE INIZIATIVE THNET

Se pensi che il miglioramento continuo e la valorizzazione della tua attività sia solo questione di fortuna, allora gli incontri e le proposte di THnet non fanno per te. Scoprire che potresti trasformarti potrebbe sconvolgerti.

10 SII PROPOSITIVO

Lo staff THNET è a tua disposizione presso la sua sede per:

- approfondire tue idee e progetti;
- acquisire materiale pubblicitario da pubblicare;
- acquisire quesiti da proporre ai consulenti del centro studi;
- confrontarci continuamente per il raggiungimento degli obiettivi del progetto;

"LA GENTE NON COMPRA CIO' CHE VENDIAMO MA CIO' CHE SIAMO ED IL MOTIVO PER CUI LO FACCIAMO " teoria di Simon Sinek

"COME PUOI PENSARE DI ESSERE CONTATTATO ATTRAVERSO THNET SE TU PER PRIMO NON HAI MAI CONTATTATO NESSUN PARTNER THNET" teoria di THnet.

"LA DIREZIONE SOMMATA ALL'AZIONE E' CIO' CHE CI RENDE INVINCIBILI" Roberto Cerè