

A PROPOSITO DI SUCCESSO

AVERE SUCCESSO VUOL DIRE ESSERE FAMOSI? AVERE POTERE? ESSERE RICCHI? ESSERE IL PUNTO DI RIFERIMENTO NELLA PROPRIA ATTIVITÀ? E ANCORA, È POSSIBILE CONQUISTARE IL SUCCESSO? UNA DOMANDA CHE MOLTI SI FANNO E CHE ABBIAMO GIRATO A DAVIDE LUCCHINI CHE DI SFIDE NE HA SUPERATE PARECCHIE.

DI **DONATELLA RÉVAY**



C'è da riflettere se per ottenere il successo non si debba avere diverse capacità, in particolare quella di mettersi in gioco, mantenere una sfida continua con se stessi e superare le proprie paure. Davide Lucchini è un consulente finanziario e un coach professionista. Suo il compito di semplificare e accelerare i risultati: «Come consulente finanziario ho raggiunto un elevato livello di performance, partendo da sotto zero e pagando il prezzo del successo senza sconti. Ho lavorato sodo, ho sempre investito nella mia crescita personale e oggi che svolgo anche l'attività di coaching sono un alleato credibile per tutti i professionisti e gli imprenditori che vogliono raggiungere risultati ambiziosi. Successo per me significa essere lo scrittore, il regista e l'attore della mia vita. Il mio motto in ogni caso è "Fare!". Imparare e Agire sono poi due

LE VIE DEL SUCCESSO
COLLANA DIRETTA DA ROBERTO CERÈ

Davide Lucchini

**L'ALCHIMIA
DEL PASSAPAROLA
COME TRASFORMARE I CLIENTI
IN PROMOTORI ENTUSIASTI**

mind



verbi strettamente collegati alla mia esperienza. Anche questa è la mia differenza che fa la differenza. Al vertice ci resti quanto sei autentico, hai strategie vincenti, hai amore per ciò che fai, totale dedizione e costanza. Ho imparato che essere ossessionati positivamente per ciò si fa, sprona a voler diventare la miglior versione possibile di sé stessi. Parlando di fatti, dal 2001 in Swiss Life Select, da semplice apprendista è diventato con gli anni consulente finanziario esperto con attestato professionale IAF. I suoi ambiti di operatività spaziano dall'acquisizione alla consulenza e all'assistenza di clienti, dal rilevamento e la valutazione di analisi finanziarie, all'elaborazione di programmi nel quadro del financial planning e alla mediazione di prodotti bancari e assicurativi. La formazione è un altro campo nel quale Davide ha sviluppato le proprie competenze svolgendo tutti gli studi necessari per diventare un esperto di

settore. In questo percorso ha scoperto la passione per la comunicazione, la psicologia e la vendita. Si è appassionato e ha frequentato corsi di Programmazione Neuro Linguistica fino a prendere negli Stati Uniti la certificazione di Master Trainer in PNL. Dal 2010 è consulente certificato TTI Success Insights e Master Distributor di GNV Group Italia, società di consulenza che scopre, sviluppa e valorizza il potenziale umano tramite strumenti innovativi che mappano le potenzialità e performance in modo oggettivo. Nel 2016 ha fondato a Lugano Studio Negoziazione, società nella quale svolge il ruolo di negoziatore, formatore ed esperto esaminatore per l'ottenimento presso il centro Studi Bancari di Vezia dell'attestato IAF. Su incarico di Mendo Sa, come freelance esperto per la Svizzera italiana svolge la formazione continua dell'Albo professionale Cice-ro, formando annualmente centinaia di

consulenti finanziari e assicuratori. Alla continua ricerca di nuovi stimoli e conoscenze, nel 2019 Davide si è iscritto al MICAP, Master Internazionale in Coaching ad alte Prestazioni, che ha concluso con successo quest'anno acquisendo ulteriori competenze e protocolli, diventando l'alleato credibile per professionisti e imprenditori che vogliono raggiungere risultati ambiziosi. «A me ha cambiato completamente la vita», dichiara. «Il Master ti lancia delle sfide che devi superare, prove reali che sono studiate per complicarti la vita, spronarti nel trovare soluzioni e strategie nuove per superarle e sostenerti nella tua trasformazione». Davide è anche autore: sta per pubblicare il suo primo libro L'alchimia del passaparola, un viaggio dell'eroe e al contempo un'autobiografia, che comprende il racconto del passaparola e la trasformazione che segue e le sfide vinte. In sei capitoli, spiega il suo par-


ticolare metodo, che viene analizzato e valorizzato attraverso la sua esperienza personale. Si tratta di “trasformare i clienti in promotori entusiasti” tramite un processo psicologico descritto come “la moneta sociale”, una ricompensa che viene riconosciuta a chi consiglia, promuove, sponsorizza, sulla base della propria esperienza, una persona, un servizio o un prodotto di cui ha apprezzato la qualità. Attraverso l'eccellenza del servizio erogato al cliente, si punta a soddisfarne e a superarne le aspettative al punto che sarà il cliente stesso, spontaneamente, a volerti sponsorizzare, perché potrà fregiarsi di offrire la stessa opportunità alle persone a lui care.

Il libro contiene anche interviste a professionisti, personaggi di successo di fama mondiale nel campo del business che hanno saputo sfruttare al meglio le potenzialità di questo strumento. Per chi desidera approfondire, il sito DL-Coaching.ch include le versioni integrali delle interviste in formato video e ulteriore materiale didattico.

Dal 2000 il gruppo Swiss Life utilizza per la selezione dei nuovi assunti lo strumento TTI Success Insights, che genera una mappatura delle competenze, del quoziente emotivo e delle forze

motivazionali dell'individuo. Si capiscono così le caratteristiche del collaboratore, se ha le competenze sociali adatte a operare quale consulente finanziario e se le motivazioni che lo spingono si sposano con i valori aziendali.

«Quando l'ho utilizzato su di me, mi ha affascinato perché non solo ne mappa lo stato attuale, ma indica anche quali strategie implementare per migliorare. Ha un livello scientifico verificabile oggettivo che permette una mappatura accurata dell'individuo. Coloro che l'hanno provato sono rimasti stupiti, scoprendo anche nuovi aspetti di sé. La cosa interessante è che questa mappatura è entrata a far parte dei protocolli di coaching del MICAP, coi quali si sposa perfettamente, e io ne sono diventato il relatore. Quando si fa una mappatura della persona o del team, in base agli obiettivi, ai desideri e ai problemi da risolvere, si può aiutare una persona o un'azienda a sviluppare un percorso di trasformazione che conduca al raggiungimento degli obiettivi pattuiti». «Oltre alla mia ventennale esperienza sul campo», continua Lucchini, «i fattori che mi distinguono sono il regolare contatto con i clienti, le abilità nella Programmazione Neuro Linguistica,

l'aver creato un protocollo che utilizza come base analitica scientifica il metodo TTI Success Insights e la strategia di Coaching che si sviluppa in tre fasi e in tre parole: Scopri (scopri dove la persona si trova ora),Sviluppa (sviluppa le sue potenzialità con una psicologia robusta), Sostieni (sostieni le sue prestazioni eccellenti e durature nel tempo)». Consulente finanziario allora, o Business Coach? O entrambi? Davide aiuta consulenti, professionisti e venditori a generare un flusso costante di clienti, in modo da consolidare e aumentare il loro fatturato. «Qual è la mia differenza che fa la differenza?» sorride Davide. «Con le mie credenziali sono ora in grado di presentarmi al mercato della Svizzera italiana e a quello italiano con una nuova definizione: Consulente Business Coach, quindi entrambi!». 



CHE COSA È MICAP, MASTER INTERNAZIONALE IN COACHING AD ALTE PRESTAZIONI

Il Master è stato fondato da Roberto Ceré, formatore di successo con un'esperienza importante di coaching a livello internazionale con clienti come Emergency e Ferrari, tanto per citare due nomi famosi. In 10 anni il MICAP è diventato l'attestato più prestigioso a livello internazionale in quest'ambito. Con un numero ristretto di partecipanti accuratamente selezionati e con un costo non indifferen-

te, si svolge principalmente online e con moduli di lezione in presenza; alcuni moduli si svolgono in località di grande fascino: San Marino, Gran Canaria, New York, Dubai. Chi lo frequenta ha la certezza di essere formato da docenti di assoluto valore: rinomati amministratori delegati, atleti olimpionici, imprenditori di comprovato successo e autorità ed eccellenze in diversi campi. Della durata di tre anni,

si svolge in lingua italiana. Gli studenti che ambiscono alla certificazione Real Result Coach devono superare con successo sette prove fisiche e mentali tra cui un corso di sopravvivenza della durata di sette giorni, correre e concludere la maratona di New York, scrivere e pubblicare un libro, effettuare un periodo di tirocinio come coach, nonché sostenere e superare rigorosi esami scritti e orali.