

# APPUNTAMENTO... CON LA VENDITA

PRENDETE UN GRUPPO DI IMPRENDITRICI, I REFERENTI DI 40 AZIENDE E ALCUNI TAVOLI: È NATO COSÌ "RICONOSCIAMOCI", MOMENTO DI INCONTRO CHE HA PERMESSO DI CREARE LEGAMI, COMMERCIALI E NON. LA REGOLA? RISPETTARE I DUE MINUTI. COME A UNO "SPEED DATE"

ascoltare  
raccontarsi incontri piacere  
aperitivo imprenditori mangiare  
consulenti semplicità  
conoscenze ridere imparare  
vino cantare chiacchierare creatività  
mostrarsi

**S**ono quelli indicati qui sopra gli ingredienti che abbiamo utilizzato per realizzare l'evento "Riconosciamoci", svoltosi il 18 marzo scorso a Peschiera sul Garda.

La regola era quella, molto originale, dello "speed date". Si tratta solitamente di una modalità di incontro pensata per chi è alla ricerca dell'anima gemella: le donne si siedono lungo un tavolo di fronte agli uomini che hanno tempo due minuti per raccontare qualcosa di sé e per attirare l'interesse. Poi il tempo scade, e si è costretti a scalare di un posto e a rivolgersi alla signora successiva.

Com'è nata l'idea di utilizzare questa formula tra imprenditrici? **Appartengo al gruppo Donne**

**di Apindustria Verona** e, durante una riunione, una di noi, Daniela, ha lanciato la sfida: perché non organizzare una giornata per conoscerci meglio come persone e rendere così più naturale lo scambio delle nostre competenze lavorative? La proposta ha catturato subito la nostra attenzione, e poi ciascuna ha contribuito per far sì che l'iniziativa prendesse corpo.

Abbiamo invitato 40 aziende, che hanno aderito tutte in brevissimo tempo. Ognuna si è seduta al tavolo con un proprio referente, e ha avuto la possibilità di conoscere altri 39 colleghi imprenditori e di promuovere la propria attività. La formula si è rivelata vincente: con la rotazione dei posti ogni due minuti, i partecipanti hanno trovato in uno stesso luogo tantissime opportunità per creare sinergie e collaborazioni commerciali.

Non solo: lo spirito dell'evento presupponeva

sì, di farsi notare come imprenditori, ma soprattutto, come dicevamo, in qualità di persone, perché è nostra convinzione che le reti funzionino se alla base, oltre alla professionalità, ci sia anche la capacità di generare negli altri stima e fiducia. Soltanto così ogni individuo diventa una referenza per gli altri, e sarà in grado di esserne promotore anche verso i propri clienti.

Alla fine dei due "speed meeting", quando la fatica ha cominciato a farsi sentire, Deborah Hancock, bravissima insegnante di canto, è riuscita a coinvolgere i presenti e a formare un coro, dapprima timido e a mezza voce, per finire con un crescendo sempre più armonico e ispirato! Per chi osservava, la scena doveva presentarsi abbastanza curiosa e fuori dagli schemi: uomini e donne in abiti da lavoro, impegnati a "spiegare" le ugole al fianco di un potenziale cliente, al quale avevano appena "raccontato" conoscenze e competenze. Lo scopo era quello di far emergere il lato personale di ognuno con la simpatia, la timidezza, l'impaccio e l'allegria tipica di una serata tra amici, tutto con assoluta spontaneità. Un vero successo!

La giornata è terminata poi con la cena e la possibilità, di nuovo, di interagire e confrontarsi.

Occupandomi di spazi di lavoro, vorrei cogliere l'occasione per far emergere alcuni spunti importanti: la buona riuscita dell'evento è sicuramente dipesa dall'impegno delle organizzatrici e dell'associazione, dalla disponibilità dei relatori che sono intervenuti e dal sole che quel giorno ci ha graziato della sua presenza. Ma molto ha fatto anche il luogo che è stato scelto.

La location disponeva di quattro spazi diversi tra loro, e precisamente:

- la sala dello "speed meeting". Abbiamo allineato dieci tavoli in due file, sistemando gli interlocutori in modo che fossero seduti frontalmente. Quando si parla di affari con persone sconosciute, è la posizione ideale, perché lascia intatto lo spazio intimo personale.

- la sala ristorante, preparata per un lunch veloce, che si apriva su un grande terrazzo. Le persone potevano servirsi in modo informale e rumoroso, rispettando le scelte personali rispetto alla consumazione: decidere con chi fermarsi a parlare o scegliere di uscire e godere di un momento di solitudine rigenerativa.

- una stanza accogliente e molto grande dotata



MARIA ROSA  
AMBROSO

## CHI È...

**Maria Rosa AMBROSO** Ama progettare coi suoi clienti luoghi di vita e di relazione, dove sarà più facile per la loro azienda e per i loro collaboratori raggiungere obiettivi, realizzare risultati. Metri, pareti, macchinari, sedie, tavoli, computer, rivestimenti, vetri, vernici, oggetti, luci, si materializzano là dov'è giusto che siano per supportare al meglio il lavoro quotidiano, diventando elementi idonei ad accogliere idee, emozioni, parole, creatività, tempo, progetti.  
www.camaleonte.eu  
info@camaleonte.eu

di zona bar e arredata con divani e poltroncine. Abbiamo sfruttato questa zona nei momenti di pausa e durante la nostra performance canora. In questo tipo di luogo assumiamo inconsapevolmente una modalità di interazione diversa dalle precedenti: **la posizione stessa, che la seduta di una poltrona o di un divano comporta, induce ad accettare e condividere una forma di socializzazione più personale**, senza contare che, cambiando gli scenari e le posture, mettiamo in moto l'emisfero destro del nostro cervello, sede dell'intuizione, dell'istinto e della creatività.

- la sala ristorante dove è stata servita la cena. Assistiamo ancora una volta a un cambio di scenario, in cui cercheremo di sederci in compagnia delle persone con le quali durante la giornata abbiamo stabilito un legame di affinità lavorativa o di simpatia superiore che con altre. **Mangiare seduti attorno a un tavolo richiama alla memoria il nostro vissuto familiare più intimo**, e l'abitudine a condividere cibo e pensieri con persone affini ci fa sentire a nostro agio. ☺

## RI conosciamoci

