

# “Un po’ di storia”

Marco Girardi

Sono nato a Torino nel 1967 sotto il segno della Vergine. In giovane età sono stato “*spintaneamente*” motivato da mio padre a studiare musica presso il conservatorio di musica Giuseppe Verdi di Torino sotto la guida del Maestro Antonmario Semolini, persona incredibilmente eclettica. Solo in seguito mi sono reso conto quanto egli abbia influenzato favorevolmente il mio modo di interpretare la vita.

**1989 - 1991** Acquisto dalla Memotec (azienda di formazione specializzata nelle tecniche mnemoniche) un corso di tecniche di memorizzazione e lettura efficace. Entusiasmato dal corso e dall’ambiente chiesi di collaborare e, da lì a poco, inizio a comprendere che gli argomenti inerenti la “crescita personale” rivestono un’importanza fondamentale per me e per tutti coloro che vogliono “funzionare bene” o che debbano “performare” nel mondo del lavoro.

Mi appassiono e riesco ad impadronirmi di nuove abilità, sia a livello di relazione, sia a livello commerciale.

Quest’esperienza, particolarmente formativa, genera un’importante svolta nella mia vita a cui ha contribuito la mia partecipazione, nel 1990, ad un corso denominato I.S.S.T. (Intensive Sales and Self Confidence Training), rivolto allo sviluppo della personalità. Da questo momento in poi mi sono costantemente dedicato all’approfondimento di questi argomenti, studiando e ottenendo diplomi e Master in Programmazione Neuro Linguistica (il primo l’ho conseguito nel 1995). Ho frequentato innumerevoli corsi/ percorsi su materie come la comunicazione con sé stessi, comunicazione interpersonale, comunicazione persuasiva, tecniche di vendita, gestione del tempo, autostima, gestione del team, leadership ed altro ancora.

**1992 - 1993** Creo “Top Night”, un’idea innovativa: il primo giornale italiano dedicato ai locali serali e notturni della città, l’informazione sulle “notti torinesi”.

Sarà il precursore del giornale “News” che sarà sviluppato (non dal sottoscritto) e distribuito in tutte le principali città italiane.

**1993 - 1995** Apro una sub-agenzia MAA assicurazioni. Si rivelerà un’esperienza non in sintonia con le mie peculiarità ed aspirazioni.

**1995 - 1997** Collaboro con una tra le più importanti aziende mondiali nel Direct Marketing cimentandomi con la creazione, l’organizzazione e la gestione di un team. Questi delicati processi sono alla base del successo di qualsiasi azienda. Realizzo quindi consistenti risultati commerciali che mi permettono di fare un’altra importantissima esperienza pratica.

Successivamente la passione per quest’area mi porta a studiare, a ponderare, ad applicare intensamente metodi, tecniche e idee creative per lo sviluppo di reti commerciali. Offro così, saltuariamente, questa mia specializzazione alle aziende: consulenza e formazione commerciale/comportamentale, individuale o in team.

**1997 - 1998** Grazie ad un caro amico vengo inserito come agente di commercio nel settore del “bruno” con il marchio Samsung e nel settore del “bianco” con i marchi Ocean e San Giorgio. Questa pratica mi fa conoscere le dinamiche commerciali ed i

rapporti che ruotano attorno alla distribuzione tradizionale e alla GDO, dal punto di vista dell'agente di vendita.

**1998 - 2000** Vinco una selezione nazionale e vengo assunto presso la Brandt Italia, un'azienda italiana con novemila dipendenti proprietaria dei marchi Ocean, San Giorgio, Moulinex, Argo ed altri.

Ricopro l'incarico di Key Account Manager Italia, responsabile delle grandi trattative commerciali con clienti nazionali come il gruppo Trony Unieuro e MediaWorld. Questa esperienza mi fa comprendere il funzionamento del mondo interno alle grosse aziende e le dinamiche che regolano i rapporti tra queste e i grandi clienti/GDO.

**2000 - 2007** Creo e sviluppo la mia prima azienda commerciale nel settore del *riposo*, coadiuvato da 21 persone tra dipendenti e forza vendita. Questa attività mi vedrà protagonista di risultati economici entusiasmanti e, nel contempo, di errori grossolani che mi costeranno molto. Contemporaneamente mi imbarco in un'avventura imprenditoriale, totalmente insoddisfacente, nell'ambito del lavaggio automatico delle automobili.

**2005 al 2008** intraprendo anche un altro "esperimento" molto interessante sotto alcuni aspetti: acquisisco la quota del 50% di un canale televisivo a quei tempi in onda su Sky.

**2006 - 2008** Per gioco e per passione, mi ritrovo a vivere un'altra interessantissima avventura imprenditoriale. Con un amico inizio a vendere in Italia autovetture sportive e fuoristrada importandole dall'America e dalla Germania.

Questa bellissima esperienza finisce in concomitanza della grande "bolla immobiliare" del 2008 a cui segue, dopo l'autunno di quell'anno, il repentino e grave cambiamento intervenuto nella vita di tutti noi (o quasi).

*Nel 2007 inizio a riflettere su quello che avevo fatto nei primi quarant'anni di vita. Mi accorgo che qualcosa non va. Apparentemente le cose sembrano andare a gonfie vele, ma da lì a poco la mia vita cambierà totalmente.*

*Inizierà un momento incredibilmente importante, che stravolgerà completamente il modo di interpretare me stesso, la vita e le idee riguardo il futuro.*

**2008 - 2009** Con l'avvento improvviso e progressivo della recessione economica vivo un periodo di difficoltà che impattano pesantemente sulla mia vita e che vanno ben oltre quelle che si possono definire delle semplici "difficoltà economiche".

Decido di fermarmi per comprendere bene quanto sta accadendo e, dopo quasi un anno di sosta e di riflessioni, mi libero di tutto e inizio un periodo di totale "cambiamento" di pensiero e di azione.

In questo periodo mi rendo conto, come una folgorazione, che da sempre frequentavo corsi per diventare migliore con l'obiettivo di guadagnare più denaro; ci credevo totalmente perché ne avevo potuto constatare l'efficacia, ma non avevo mai pensato ad un aspetto fondamentale di ciò che, ancora oggi, chiamiamo crisi "economica". Essa non ha nulla a che vedere con la parola economia.

Interrogandomi, arrivo a comprendere che le radici del problema "crisi" sono da attribuire ad una profonda e gravissima crisi dell'identità e dei valori dell'individuo, la crisi dell'Uomo.

Fino a quell'istante non avrei mai immaginato che questi pensieri e questa nuova prospettiva potessero trasformare quella che credevo solo un'utile passione per la formazione in quella che è diventata oggi la mia professione.

Contatto quindi, un vecchio amico che non sentivo da più di un decennio, Paolo

Manocchi, conosciuto ai tempi della Memotec.

Paolo è uno straordinario speaker dal quale successivamente imparerò molto e che si occupa, da sempre, come tuttora, di formazione comportamentale.

Gli parlo di un'idea che sento di dover realizzare a tutti i costi: è così che nasce la mia nuova e straordinaria avventura, Progetto Crescere.

**2009 - 2014** Creo e sviluppo Progetto Crescere, un progetto indirizzato alla crescita personale e comportamentale, il cui postulato è: "La società che ci circonda può crescere solo se crescono le persone che la compongono". Svolgo, inizialmente, l'attività di Direttore commerciale.

Saltuariamente continuo l'attività di formatore e Mental Trainer ed inizio ad essere coinvolto come consulente all'interno di aziende commerciali e di network con l'intento di favorire un adeguato "atteggiamento mentale", aspetto purtroppo carente nella professionalità e nei comportamenti delle persone che si confrontano con queste modalità di distribuzione.

**2013** Immagino e realizzo una nuova iniziativa di Progetto Crescere, la Networker Academy, un percorso di formazione espressamente dedicato agli operatori di M.L.M. per aiutare chi, in questo settore, vuole differenziarsi dalla massa enorme di dilettanti che, allo sbaraglio, affollano e distruggono questo potentissimo sistema di distribuzione.

**2014 - 2017** Alla ricerca di nuove forme innovative per Progetto Crescere, con Paolo Manocchi, Alan Mancini e Matteo Brocca, lancio "Brain Fitness, la tua palestra della mente".

Tutte le abilità e le capacità utili per ottenere ciò che vogliamo nella vita possono essere "allenate" esattamente come fa uno sportivo. Supportato dal suo Personal Trainer egli assimila, attraverso l'allenamento (la ripetizione), i gesti funzionali all'ottenimento dei risultati voluti. Brain Fitness vuole essere una palestra per la performance mentale e, quindi, anche economica: una palestra per l'auto realizzazione.

Questa novità, assoluta per il mercato italiano, vuole mettere l'allenamento mentale al primo posto nella vita di un essere umano. Questa nuova iniziativa è stata pensata per migliorare la qualità della vita a 360°, sotto il profilo emotivo, personale, professionale e finanziario, senza tralasciare insegnamenti fondamentali e preziosi per il mantenimento di un'ottima salute.

Nell'arco di poco più di due anni sono più di seimila le persone che partecipano ai nostri incontri dal vivo e più di seicento le persone che decidono non solo di iscriversi, ma di collaborare con "la palestra della mente" e di percorrere uno o due anni di allenamento in Brain Fitness.

**2017 - 2018** Periodo di rinnovamento sia nelle idee, sia nei fatti. Brain Fitness viene chiuso per una fase di grande restyling e per il suo rilancio previsto nella prossima estate 2018.

Tuttora sono impegnato con attività di formazione e di tutoring indirizzate alla performance (come tornare ad ottenere i migliori risultati senza sprechi di tempo, di talenti e di denaro). Opero come consulente per aziende commerciali tradizionali e per aziende operanti nel Direct Marketing. Mi occupo della creazione delle strategie, della costituzione, formazione e organizzazione delle reti commerciali per crescere su uno dei mercati più complessi del mondo, quello italiano.