

*Romeo Gasparini*

# ***5 Strategie*** ***Per Potenziare*** ***Le Tue Vendite***

***Sfrutta l'energia quantistica per  
trasformare il tuo approccio  
al business e ottenere risultati  
straordinari!***

# I n d i c e

CAPITOLO 1: Comprendere le Frequenze Energetiche Pag. 5

CAPITOLO 2: La Vendita Olistica Quantistica Pag. 12

CAPITOLO 3: Creare uno Staff Armonioso: Frequenze e Leadership Efficace Pag. 15

CAPITOLO 4: Le Frequenze di Risonanza Influenzano e Guidano il Business Pag. 20

CAPITOLO 5: La Scelta del Brand o di un Prodotto: Casualità, Pubblicità o Frequenza? Pag. 25



## Chi Sono

Ciao sono Romeo Gasparini, un imprenditore, business coach e formatore appassionato di innovazione e crescita personale.

Con un approccio olistico e una mentalità aperta, mi dedico a trasformare idee in realtà di successo, aiutando le persone a scoprire e valorizzare il loro pieno potenziale.

Credo fermamente nel potere delle frequenze di risonanza come strumento per creare progetti di vita e business duraturi, favorendo sinergie tra persone che condividono i valori aziendali.

E' così che aiuto le aziende a migliorare la produttività e il successo del brand, attraverso lo studio e l'applicazione delle frequenze energetiche.

Questo approccio consente di allineare collaboratori e valori aziendali, incrementando il benessere organizzativo e le performance complessive.

*Romeo Gasparini*

### INTRODUZIONE:

Questo e-book è dedicato a tutte quelle aziende che desiderano andare oltre le tecniche di vendita tradizionali , integrando l'aspetto umano e le dinamiche energetiche nel proprio processo di sviluppo e vogliono portare la loro unicità a milioni di persone

**Negli ultimi anni**, quando ti approcci ai social, trovi un'infinità di esperti (guru) che vogliono dirti con la massima certezza quel mindset è importante avere per gestire la tua attività, per ottenere il meglio dal tuo business e arrivare in vetta alla montagna.

Ognuno con la sua esperienza, a volte, ti illude che basti solo cambiare il pensiero, avere il focus su dove vuoi arrivare, seguire uno schema mentale preciso e positivo affinché tutto cambi.

È tutto vero? **Secondo quanto ho sperimentato nella mia vita professionale e gli studi quantistici che me ne hanno dato la prova**, il pensiero positivo è sicuramente importante ma molto meno utile quando le cose vanno male e hanno bisogno di interventi importanti che ne modifichino la direzione e la sostengono.

Nessuno o pochi si chiedono: **Perché ho difficoltà a raggiungere gli obiettivi?** Perché periodicamente l'azienda si trova nella medesima situazione? Perché i miei collaboratori hanno difficoltà a comunicare? Perché i venditori non trovano clienti, ecc.? Perché perdono clienti/vendite, perché un agente è più importante dell'azienda e del prodotto stesso? Dove sbagliamo?

La mia trentennale esperienza nel mondo delle energie, delle frequenze di risonanza, della quantistica e della vendita, mi ha spinto a guardare oltre la razionalità e il noto, osservando "oltre le apparenze", al di là di ciò che vediamo razionalmente parlando.

Questo perché io stesso ho vissuto situazioni dove, nonostante sembrasse non stessi commettendo errori oggettivi, le cose rimanevano in stallo, oppure rientravo immancabilmente nella famosa ruota del criceto.

**Cambiando la prospettiva con cui guardavo alle cose e alle situazioni**, sono riuscito a portare nel mondo del business un tipo di visione diversa e a ottenere risultati importanti ottimizzando risorse ed energie con metà dell'impegno che ci mettevo prima.

Lo studio, la sperimentazione e i risultati ottenuti nella vendita mi hanno così portato a costruire un percorso **"CODICE BUSINESS OLISTICO"** attraverso il quale portare la mia conoscenza e il mio metodo di lavoro alle aziende, ai venditori e a tutti coloro che vogliono conoscere e guardare ciò che accade intorno a noi con occhi diversi.

# Capitolo 1

## Comprendere Le Frequenze Energetiche



### **COSA SI INTENDE PER FREQUENZE DI RISONANZA**

Affermava **Einstein**: la materia in sé non esiste, ma è l'energia che vibra ad altissime frequenze a darci quest'illusione .

La frequenza di risonanza è la frequenza alla quale la funzione di trasferimento della rete raggiunge il suo massimo picco.

**Le cellule umane hanno frequenze di risonanza**: nuove scoperte sulla meccano-biologia e recenti ricerche hanno confermato che le cellule umane hanno frequenze di risonanza, ovvero tassi di vibrazione che corrispondono alla loro frequenza naturale.

Non sono gli scambi biochimici delle nostre cellule a determinare il nostro stato di salute ma le informazioni che esse comunicano tra di loro attraverso le frequenze.

In acustica **FREQUENZA** e' il numero che definisce quante volte al secondo oscilla l'onda sonora.

Si misura infatti in cicli al secondo detti più comunemente hertz in onore del noto fisico tedesco Henrich Hertz che scoprì le onde elettromagnetiche.

Tutte le nostre cellule oscillano incessantemente, producendo segnali sonori, elettrici e luminosi.

Segnali che possono essere avvertiti, percepiti e ascoltati dalle cellule stesse, le quali ricevono e assorbono informazioni in grado di modificare la propria evoluzione, il proprio destino.

Mandando alle cellule indicazioni precise e chiari segnali possiamo favorire, stimolare la loro capacità di auto guarigione.

### L'UNIVERSO SI MUOVE ATTRAVERSO LE FREQUENZE DI RISONANZA

**Tutto è creato, trasformato e armonizzato dalle frequenze.** Noi creiamo attraverso le frequenze: la parola è frequenza, il pensiero, le emozioni, i numeri, i colori, i nomi sono frequenze. Comprendere come noi umani ci muoviamo all'interno di questo universo, **come le nostre frequenze influiscono sulla nostra vita e su quella delle persone che ci circondano**, ci permette di conoscere anticipatamente cosa possiamo creare, cosa possiamo avvicinare o allontanare e costruire un nostro modello di vita e di business che rispecchi i nostri valori più profondi.

Dobbiamo ricordare che noi siamo i **co-creatori** della nostra realtà.

Generalmente, ogni azienda parte con questa idea ma commette quasi sempre alcuni errori durante il suo cammino.

Vediamo insieme quali sono.

**La messa in campo del business**, viene sottovalutata nel suo potere intrinseco e minimizzata perché l'attenzione si sposta subito sui budget, l'analisi e la pianificazione.

E' tutto giusto, ma quelle non sono le sole ad essere coinvolte nel risultato aziendale.

Le nostre aziende **sono fatte di energia**, di persone, di pensieri, di preoccupazioni, di gioia, di azioni, di prodotti.

Il valore umano è quello più importante, eppure lo trascuriamo e non gli diamo il posto giusto. Non valutiamo la persona come essere umano ma solo ed esclusivamente come prodotto di risultati accademici e di lavoro.

Questo non è sufficiente. L'essere umano vive una vita completa tra lavoro, casa, famiglia, figli e in lui intervengono emozioni, pensieri, preoccupazioni ogni giorno.

In più, ogni essere umano ha dei valori diversi.

**Questi valori o la mission, sono in linea con quelli della tua azienda?**

Un collaboratore o dipendente potrebbe essere motivato solo dallo stipendio e questo potrebbe sembrare utile all'azienda ma potrebbe anche rivelarsi un grande problema nel futuro se questa persona non ha anche altri valori o la stessa mission.

Infatti potrebbe andarsene in un momento cruciale di bisogno, potrebbe portarsi via buona parte del portafoglio clienti, o creare problemi interni. Passerebbe dall'essere una persona **'giusta'** per l'azienda ad essere una persona **'sbagliata'**.

In realtà, quella persona semplicemente non è stata valutata sulla base dei valori aziendali, non era in linea con le sue frequenze e quella disarmonia ha generato problemi che colgono l'imprenditore di sorpresa, quando invece era un finale annunciato.

Perché un collaboratore a volte può non essere efficace nel suo lavoro o non sentirsi a casa nell'azienda? Essere fuori dalla mission aziendale può modificare il rapporto con l'azienda. Se sono un pacifista e lavoro in un'azienda di armi, non posso sentirmi a mio agio e quindi la mia produttività, il rapporto con i collaboratori, il mio benessere non potrà manifestarsi nel modo giusto.

### **ESSERE IMPRENDITORE: fortuna o dono?**

Ci sono molti imprenditori che intraprendono questo cammino o perché nati in una famiglia di imprenditori o perché sono riusciti ad arrivarci per loro conto.

Non ci siamo mai chiesti se diventare imprenditori sia stata solo "**fortuna**" (nascere in una famiglia di imprenditori) o sia un "**dono**" che ci è stato concesso, con il dovere non solo di creare business ma anche con uno scopo etico e umanistico.

**Individuare la nostra personale missione** è un aiuto all'evoluzione e al successo della nostra vita e della nostra azienda.

Lavorare e imprendere (fare impresa) allineati ai nostri valori e alla mission, contribuirà a creare frequenze di alto livello e a ridurre le problematiche o a superarle con più facilità, trovando sempre la soluzione migliore e più proficua, nel rispetto dell'azienda e delle persone stesse

### **LE FREQUENZE DI RISONANZA INFLUENZANO E GUIDANO IL BUSINESS**

Anche il business viene **influenzato o guidato dalle frequenze**. Ogni interazione, decisione e strategia aziendale è permeata da una serie di vibrazioni e frequenze che ne modellano il successo o il fallimento.

Le parole che utilizziamo, i pensieri che coltiviamo, le emozioni che esprimiamo e persino il nome, i colori associati al nostro brand, il giorno dell' inizio dell'attività, **emanano frequenze che possono attirare opportunità o rallentare il processo di crescita.**

Comprendere e armonizzare queste frequenze può determinare la qualità delle relazioni con i clienti, la coesione all'interno del team e l'efficacia delle vendite.

Adottando una visione consapevole delle frequenze di risonanza, possiamo sviluppare un modello di business più in sintonia con le leggi naturali dell'universo, capace di promuovere non solo prosperità economica, ma anche benessere e crescita olistica a 360° per tutti coloro che ne sono coinvolti.

### **LA SCELTA DEL BRAND O DI UN PRODOTTO: casualità, pubblicità o frequenza?**

Ci siamo mai chiesti perché un cliente sceglie un brand o un prodotto piuttosto che un altro? La risposta razionale potrebbe risiedere nell'empatia o nella professionalità del gestore, nella location, nella qualità del prodotto e in molti altri fattori tangibili.

Ma cosa accadrebbe se, in realtà, **fossero le frequenze di risonanza - e non la razionalità - a compiere questa scelta?**

Quando due frequenze si riconoscono, si attraggono e si manifestano, dando vita a dinamiche sorprendenti. **Prendiamo ad esempio un bar.** Se l'ambiente è trascurato, i titolari non si prendono cura del locale e l'atmosfera generale risulta sciatta, le frequenze vibrazionali del luogo e delle persone presenti tendono a essere basse. Ciò genera un campo energetico che attira una clientela incline a comportamenti disordinati e negativi, come l'ubriachezza e il non rispetto. In tali circostanze, un business può apparire più affollato non per le sue qualità intrinseche, ma perché riesce a richiamare molte più persone con basse frequenze, creando una risonanza in quell'ambiente.

Al contrario, immagina un bar dove ogni dettaglio è curato e l'ambiente riflette armonia: dai mobili alla musica, dall'illuminazione al servizio. In un contesto così, si emettono alte frequenze. In questo ambiente elevato, i clienti sono attratti da un'esperienza sofisticata che valorizza l'armonia e il benessere.

**Si sentono accolti e ispirati a comportarsi in modo positivo.** Anche se non sempre questo porta a un maggiore successo di business immediato, le alte frequenze favoriscono un ciclo virtuoso di energia positiva e gratitudine.

Persone energeticamente affini frequentano luoghi che emettono frequenze elevate, contribuendo a creare un business vibrante e prospero. In sintesi, prestare attenzione alla frequenza vibrazionale del proprio spazio e servizio è cruciale per attrarre la clientela desiderata e garantire il successo del proprio business.

Creare un ambiente armonioso e curato **non solo eleva le frequenze**, ma trasforma l'esperienza del cliente, favorendo la crescita e la prosperità del tuo locale.

**E ricorda:** tutto ciò deve essere affiancato da una gestione manageriale capace che sappia integrare questi concetti in una strategia complessiva.

# Capitolo 2

La vendita olistica  
quantistica:  
l'emozione aiuta a  
vendere?

### **La Scelta del Cliente: Razionalità, Casualità o Frequenza di Risonanza?**

Nel metodo di vendita olistico, il processo di vendita va oltre la semplice transazione di prodotti o servizi. Inizia con il venditore che costruisce una connessione autentica con il cliente. Prima di accettare il prodotto, **il cliente riconosce l'affinità inconscia con il venditore** - primo passo - per accettare e avere fiducia nell'identità del venditore (l'inconscio sceglie prima della mente).

Questa identità non riguarda solo la competenza o la professionalità, ma anche l'emozione e l'autenticità che il venditore trasmette. Un venditore che vive i valori del proprio prodotto e che mostra una genuina empatia può stabilire un legame profondo con il cliente, creando un ambiente in cui il cliente si sente ascoltato, capito e rispettato. **L'emozione è il mezzo per fare percepire il valore del prodotto al cliente** perché l'inconscio e l'energia scelgono prima della mente.

Studi di fisica quantistica suggeriscono che tutto nell'universo, comprese le nostre interazioni, è composto da vibrazioni e frequenze. Ogni individuo emette una propria frequenza energetica che può entrare in risonanza con quella di altri, influenzando in maniera decisiva le scelte e le relazioni umane. **Quando la frequenza del venditore è in armonia con quella del cliente**, si stabilisce una connessione che va oltre la logica e genera un livello di fiducia e attrazione spontanea.

Quando il cliente si identifica con il venditore, si apre alla possibilità di un maggiore ascolto, di fidarsi del prodotto. Il venditore viene percepito come una persona conosciuta da sempre, diventa un punto di riferimento, un consulente di fiducia, piuttosto che un semplice intermediario. Oltre a conoscere il prodotto, il venditore deve essere in sintonia con le esigenze e i valori del cliente, percependo e offrendo soluzioni che risuonano con la sua vita e aspirazioni.

In sintesi, il metodo di vendita olistico pone l'accento non solo sulla qualità del prodotto, ma sul percorso relazionale, **emozionale e lettura frequenziale** che porta il cliente ad accettare e desiderare il progetto stesso. È un viaggio di connessione, empatia e autentica interazione che trasforma il processo di vendita in un'esperienza significativa. Conoscere anticipatamente chi sono io, quali sono le mie paure, come mi auto boicotto, che cosa sto vivendo in questo preciso istante, " permette di poter conoscere anticipatamente la tipologia di clienti che incontrerò, come entrare in empatia quali parole utilizzare, quali prodotti presentare per un business comune .

**Integrare la comprensione delle frequenze nel processo di vendita** può risolvere molti problemi legati alle performance dei venditori. Un venditore che riconosce l'importanza delle risonanze frequenziali creando connessioni più profonde e durature, aumentando la soddisfazione del cliente e, di conseguenza, la possibilità di condividere il comune business.

# Capitolo 3

Creare uno Staff  
armonioso: frequenze e  
leadership efficace.

**La costruzione di uno staff di successo** va oltre la semplice selezione di candidati con le giuste competenze tecniche. Coinvolgendo concetti di fisica quantistica e frequenze di risonanza, possiamo comprendere come la connessione energetica tra i membri del team influisca profondamente sulle loro performance e sul successo complessivo dell'azienda.

### **La Scelta del Personale: Frequenze in Armonia**

Nel processo di selezione del personale, è fondamentale considerare non solo le qualifiche e l'esperienza, ma anche la compatibilità energetica e frequenziale dei candidati con i titolari, il resto dello staff e con la cultura e mission aziendale. La fisica quantistica ci insegna che **ogni essere umano emette una vibrazione unica che si espande all'infinito**. Identificare candidati la cui frequenza risuoni con quella dell'azienda e del team esistente garantirà una collaborazione armoniosa e produttiva.

Per farlo, è utile includere nel processo di selezione delle interviste approfondite che esplorino non solo le competenze, ma anche i valori personali e professionali dei candidati.

A tal proposito, fornisco strumenti che possono aiutare a valutare la compatibilità frequenziale con il gruppo.

### **La Gestione dello Staff: Creare un Ambiente di Risonanza**

Una volta selezionato il giusto team, l'obiettivo è mantenere e potenziare questa compatibilità energetica per promuovere un ambiente di lavoro sano e produttivo. La gestione dello staff, quindi, dovrebbe includere strategie attive ad orientate e mantenere l'armonia frequenziale, predisponendo all'ascolto, migliorando la comunicazione e le relazioni interne.

### **Formazione e Crescita Personale:**

Investire nella formazione continua e nello sviluppo personale dei membri del team migliora le competenze tecniche ma spesso è relegata al mero obiettivo aziendale tralasciando ciò che lo rafforza: l'energia che lo guida.

Infatti, l'energia del pensiero, delle parole, delle azioni, influenzano le relazioni. Workshop per imparare a capire come la frequenza energetica del momento permetta di comprendere anticipatamente come saranno i nuovi contatti, le caratteristiche dei clienti e gli eventuali blocchi, la consapevolezza della nostra emotività ci permette di guidare la vendita e le argomentazioni per ottenere risultati che vanno oltre i semplici numeri aziendali ma gratificano nel profondo un'intera squadra.

### **Comunicazione Aperta e Onesta:**

Promuovere una cultura di comunicazione energetica aperta, mirata all'uso di parole con un'alta frequenza di risonanza, adatte ad arrivare a destinazione in modo armonico, significa predisporre il cliente all'ascolto e aprire la strada all'appuntamento e all'acquisto.

### **Allineamento ai Valori Aziendali:**

Selezionare e assicurarsi che tutti i membri del team siano allineati ai valori e alla missione dell'azienda facilita la creazione di una frequenza collettiva forte e coesa che permette stabilità al gruppo facilitando le vendite. Questo può essere realizzato attraverso incontri che ricordino la visione aziendale e che rendano tutti i collaboratori consapevoli che i successi possono essere raggiunti attraverso la contribuzione energetica del gruppo e che la vita quotidiana in disequilibrio influenza le relazioni familiari e di gruppo.

### **Empatia e Supporto Reciproco:**

Includere pratiche di empatia e supporto reciproco nella vita quotidiana aziendale contribuisce a mantenere alte le vibrazioni positive. Empatia tra collaboratori che può essere aiutata attraverso una selezione di persone in frequenza emotiva, mentale, energetica predisposte all'ascolto con la volontà di poter esprimere i talenti attraverso il gruppo.

### **Il Ruolo del Leader (direttore vendite) e del Recruiting Manager:**

Un aspetto da non sottovalutare è quello del Leader preposto alla guida dello staff selezionato da un Recruiter.

Il ruolo di recruiter è un ruolo di cruciale importanza.

**Scegliere collaboratori** per la realizzazione di un gruppo coeso da affidare a un manager o responsabile vendite è molto difficile.

Vi siete mai chiesti perché a volte la scelta di un gruppo non dà i risultati sperati?

**Perché non sono in sintonia con il responsabile vendite?** o non sono in sintonia con l'azienda? o hanno difficoltà a comunicare con l'azienda o a vendere i prodotti?

Oppure perché è tutto l'opposto?

E cosa succede se il responsabile commerciale (sales manager) non fosse in sintonia con il Recruiter, i venditori e l'azienda?

### **Come superare questo problema? Chi e che cosa sceglie i collaboratori?**

Affidare la selezione del personale a un Recruiting Manager, capace, esperto, è il sogno di ogni azienda.

Molto spesso la selezione viene fatta dallo stesso titolare o dal direttore vendite, **ma su quali basi?** Conoscere chi seleziona i collaboratori, il suo credo nell'azienda, i suoi valori, il suo stato d'animo, le sue forme di pensiero, la sua dedizione all'azienda, ci permette di conoscere anticipatamente le caratteristiche dei nuovi collaboratori. Avere un metodo ed essere consapevoli di come viene guidata energeticamente una selezione apre la strada all'arrivo di elementi affidabili e predisposti alla condivisione di successi e obiettivi con l'azienda (ad esempio se il recruiter ha problemi economici, troverà agenti con lo stesso problema).

### **Sales manager e la difficoltà di formare un gruppo coeso e raggiungere obiettivi.**

E se il responsabile vendite non fosse in sintonia con il recruiter e i collaboratori? E se fosse una disarmonia energetica?

A volte inserire all'interno di un gruppo **un elemento non in sintonia** o affidare la gestione di un gruppo a un manager non in frequenza impedisce al gruppo di raggiungere obiettivi condivisi

Un Manager consapevole delle dinamiche energetiche non solo gestisce, ma ispira il proprio team. Essere un esempio di autenticità, equilibrio e empatia eleva la frequenza dell'intero staff, creando un ambiente dove ogni membro si sente valorizzato e supportato.

**Conclusione** Creare uno staff di successo richiede un approccio olistico che integra competenze tecniche e compatibilità energetica. Comprendere e applicare i principi delle frequenze di risonanza può rivoluzionare la selezione e la gestione del personale, promuovendo un ambiente di lavoro armonioso e prospero. Investire nel benessere energetico del proprio team è un passo fondamentale per risolvere molti problemi legati alle performance e garantire un successo duraturo.

# Capitolo 4

**Le frequenze di risonanza  
influenzano e guidano  
il business**

### **La guida sottile delle frequenze nel business: Interazioni, decisioni e strategie aziendali permeate da vibrazioni.**

Credi che la paura del successo non esista? Pensi che solo la paura del fallimento sia reale? Ebbene, ti dirò che, molto spesso, la paura del successo è molto più forte e subdola di quella del fallimento. Immagina un imprenditore che, ogni volta che sta per raggiungere un traguardo importante, si auto-sabota inconsciamente. Questa paura nascosta può impedirgli di vedere le opportunità che lo circondano e di realizzare il suo vero potenziale. Da dove nasce questa paura, quale mia credenza mi impedisce di arrivarci?

**La paura del successo** è una bestia subdola che colpisce tanti imprenditori e venditori, anche senza che questi se ne accorgano.

Ci sono insicurezze profonde e credenze limitanti - personali, famigliari o legate al settore - che spesso ci tengono intrappolati. Molti temono di non essere all'altezza delle aspettative, di perdere il controllo o di dover affrontare maggiori responsabilità. Ma capire da dove nasce, affrontare e superare questa paura di avere paura, sperimentare nuove conoscenze è essenziale per sbloccare il nostro vero potenziale.

### **La Frequenza della Paura di avere paura**

Immagina che ogni pensiero ed emozione che provi emetta una certa frequenza, un po' come una radio. **Quando sei dominato dalla paura del successo**, emetti vibrazioni più basse, che generano disarmonia e ostacolano il raggiungimento dei tuoi obiettivi.

Anzi, ti predispone a ricercare e creare le situazioni per non arrivarci, dalla ricerca di collaboratori non idonei, o altre persone che ti impediscano di raggiungere gli obiettivi, creandoti così la condizione per arrabbiarti ed accusare qualcuno della causa, del mancato raggiungimento del successo.

Siamo esperti nel non avere colpe o addossarci colpe per sentirci non adatti a guidare un progetto .

In altre parole, le tue insicurezze trasmettono una specie di segnale sbagliato che sabotata te e il tuo team.

### Il Peso delle Parole

Spesso, i messaggi che invii ai tuoi collaboratori o dipendenti possono riflettere le tue paure e ansie. **Ogni parola che noi usiamo abitualmente** nella nostra quotidiana comunicazione ha una frequenza, una risonanza che viene recepita dalle nostre cellule e da quelle di chi ascolta potenziando o depotenziando lo stato energetico ed emotivo delle persone (esempio la parola amore ha la frequenza di 80.000 mtr La parola odio ha una frequenza 3.500 mtr, crisi 14.300)

Le parole positive avendo una risonanza elevata inducono chi la dice e la ascolta ad uno stato energetico-mentale positivo.

Viceversa chi usa parole negative o di bassa frequenza non farà che depotenziare la persona e l'interesse verso ciò che proponi .

**Se comunichi insicurezza, insoddisfazione o paura**, anche inconsciamente, queste vibrazioni vengono assimilate dal tuo team, creando un circolo vizioso di ansia e auto-sabotaggio.

Le tue paure cosce o inconscie diventano le loro, e questo alimenta un meccanismo di autosabotaggio.

### Riallineare le Frequenze per il Successo

Superare la paura del successo **richiede un vero riallineamento delle tue frequenze**. Come fare? Ecco alcuni suggerimenti pratici:

- **Consapevolezza e Auto-Riflessione:** Inizia a chiederti cosa stai attivando per non avere successo. Quali sono i pensieri e le credenze che ti stanno frenando? Da dove arrivano? Solo riconoscendoli potrai iniziare a cambiarli.
- **Visualizzazione Positiva:** Dedica qualche minuto al giorno a immaginare, affermare e scrivere l'emozione che vivi mentre raggiungi i tuoi obiettivi con successo. Sentila nelle ossa questa sensazione positiva, perché aiuta a elevare le tue frequenze.
- **Pratiche di Consapevolezza:** prima di tutto renditi consapevole osservando come agisci di fronte ad ogni problema. Come si ripresentano sempre gli stessi problemi, come ricreiamo sempre lo stesso cliché.

Successivamente, puoi praticare esercizi di Yoga, la meditazione o una semplice camminata nella natura ti aiuterà a connetterti con mente, corpo e spirito, riducendo lo stress e le vibrazioni pesanti.

Se pensi di non avere tempo per affrontare questa paura o credi che sia tempo perso, lascia che ti faccia ricredere. **Ignorare la paura del successo porterà inevitabilmente a cicli di auto-sabotaggio, stress costante** e, infine, al mancato raggiungimento dei tuoi veri obiettivi.

Continuare a trascurare questa paura potrebbe significare perdere opportunità importanti e vedere i tuoi concorrenti avanzare mentre tu rimani fermo. È fondamentale prendere coscienza di questa paura e affrontarla direttamente per evitare queste gravi conseguenze.

Dedicare tempo a queste pratiche non è tempo perso, ma **un investimento virtuoso** che porterà numerosi benefici alla tua azienda. Un imprenditore mentalmente allineato e consapevole riesce a prendere decisioni più ponderate e creative, a gestire lo stress in modo efficace e a mantenere un ambiente di lavoro positivo e produttivo. Inoltre, una mente equilibrata e serena può ispirare e motivare il tuo team, migliorando la coesione e la collaborazione all'interno dell'azienda. In definitiva, prendersi cura del proprio benessere mentale e fisico apporterà **benefici tangibili** sia a livello personale che professionale, garantendo una crescita sana e sostenibile per la tua attività.

### Creare un Team con Frequenze Positive

Un ambiente di lavoro che supporta frequenze positive è fondamentale. Ecco come fare:

- **Comunicazioni Chiare e Positive:** Comunica apertamente, senza giudizio e in modo incoraggiante con il tuo team. Sii un faro di positività che ispira fiducia e sicurezza, ma soprattutto usa un linguaggio in frequenza con il tuo sentire
- **Circondati di Energie Positive:** Seleziona con cura i membri del tuo team in risonanza, cercando persone che supportino il tuo percorso e abbiano un'energia complementare alla tua. Evita stimoli e persone negative che potrebbero abbassare le frequenze del gruppo.
- **Pratica Gratitudine e Rispetto :** Incoraggia momenti di gratitudine quotidiana. Un semplice "grazie" può elevare le frequenze di tutti, creando un ambiente lavorativo più armonioso e positivo.
- **Legge dello specchio:** ogni persona che incontro mi aiuta a capire che cosa ho bisogno in quel preciso istante, mi rispecchia una situazione che sto vivendo quindi ascolto e osservo ogni emozione che vivo
- **Nei percorsi formativi** l'indicazione di come ricercare, formare rendere consapevoli e fare crescere uno staff in risonanza è ciò che si apprende già dai primi incontri

La paura del successo può essere il tuo peggior nemico, ma non deve esserlo per sempre. Riallineando le tue frequenze e quelle del tuo team, puoi trasformare l'ansia in fiducia e la disarmonia in produttività. Inizia oggi a elevare le tue vibrazioni e prepara la tua squadra per un successo travolgente.

# Capitolo 5

L'arte di coltivare clienti:  
attrazione, gestione,  
sviluppo e superamento  
delle perdite.



### Navigare le Frequenze nelle Relazioni con i Clienti per un Successo Duraturo

Ci sono clienti che rimangono fedeli per tutta la vita, altri che fanno pochi acquisti e si allontanano altri che creano problemi e molto, altro ancora.

Possiamo definirla una casualità, un doveva succedere, ho fatto tanto per lui, e molto altro.

Possiamo definirla casualità o c'è qualcosa di molto più profondo dietro a tutto questo? Il processo nella ricerca dei clienti è **fondamentale per il successo di qualsiasi attività**. Non si tratta solo di accettare chiunque sia disposto a pagare per i tuoi servizi o prodotti, ma di identificare e accogliere coloro che realmente risuonano con il tuo brand, valutando la compatibilità con il venditore per riuscire ad identificare un preciso e individuale percorso di comunicazione e di vendita.

Attraverso una chiara comprensione del tuo richiamo energetico, risonante con i valori che rappresenti, con le problematiche che ti seguono nella vita, ti permetterà di scegliere con consapevolezza, i clienti in sintonia, che condividono la tua visione comunicativa e di vita.

Questo non solo aumenta la soddisfazione e la fedeltà del cliente, ma crea anche relazioni professionali più profonde e significative.

### La Gestione

Una volta individuati e acquisiti i clienti giusti per l'agente e l'azienda, è cruciale stabilire il percorso migliore per creare una continuità di lavoro, gestirli con attenzione e cura.

La gestione efficace dei clienti coinvolge una comunicazione chiara e coerente, oltre a un impegno continuo per capire e soddisfare le loro esigenze. **Le frequenze vibrazionali giocano un ruolo importante in questo**; mantenere alta non solo l'energia positiva ma anche le giuste parole ed emozione comunicativa all'interno del team e nelle interazioni con i clienti può prevenire malintesi e problemi, favorendo un ambiente collaborativo e produttivo.

Ricorda, essendo tutti parte di uno stesso nucleo frequenziale, atteggiamenti, pensieri o parole negativi possono abbassare le frequenze e influenzare negativamente le relazioni con i clienti e l'attività all'interno di un gruppo

### Lo Sviluppo

Lo sviluppo dei clienti è un aspetto cruciale nel costruire una base di clienti solida e fedele. Questo implica andare oltre il semplice soddisfare i bisogni presenti dei clienti; si tratta di anticipare i loro bisogni futuri e di offrire costantemente valore.

**Utilizzando i principi della fisica quantistica**, possiamo capire che le frequenze positive oltre all'innovazione e alla creatività, favoriscono l'individuazione di clienti in risonanza, elementi chiave nello sviluppo di nuovi prodotti e servizi. Investire nel benessere emozionale e nella crescita dei tuoi clienti non solo rafforza il rapporto, ma porta anche benefici reciproci e duraturi che portano come tutte le azioni all'interno di questo percorso ad un aumento di lavoro di sviluppo del business

### La Perdita di un cliente o di un agente

Affrontare la perdita di un cliente, a volte non programmata, può essere difficile ma è anche un'opportunità per comprendere, riflettere e migliorare.

**Ogni evento che accade è un messaggio** e saperlo interpretare staccandosi dall'evento non è sempre emotivamente facile.

Mille sono le giustificazioni per non sentirci responsabili, il prezzo, il prodotto, le consegne, i pagamenti, il cambio di mercato e molto altro, cerchiamo sempre un colpevole.

E se ci fosse una causa diversa, non conosciuta? Spesso un disallineamento di frequenza con un cliente può portare alla fine di un rapporto lavorativo o di relazione.

La crescita personale di uno dei due collaboratori può influire non solo sul cambiamento individuale ma anche sulle amicizie o persone acquisite in un momento diverso. Questo non deve essere visto necessariamente come un fallimento, ma piuttosto come una possibilità di **ricalibrare le tue frequenze** e il tuo approccio. Analizzare il motivo per cui un cliente ha scelto di interrompere il rapporto lavorativo, fuori dalle dinamiche commerciali, può fornire preziose intuizioni per migliorare il servizio offerto e rafforzare le relazioni future.

La scelta di non agire porta molto spesso al blocco delle relazioni e delle vendite.

Ogni fase del ciclo di vita del cliente – dalla scelta alla gestione, passando per lo sviluppo fino alla perdita – offre opportunità per infondere energia positiva e frequenze armonizzate nel tuo business. **Coltivare una connessione energetica autentica con i tuoi clienti** non solo migliora le performance aziendali, ma crea anche un impatto duraturo e positivo nel mondo. *“ se vuoi che cambino le persone o le relazioni, cambia prima di tutto te stesso”*

# Capitolo 6

**5 Strategie per potenziare  
la tua energia di vendita  
e crescere.**

Connetti la Tua Leadership e Comunicazione per Attirare Clienti Ideali e Successo

# 1

## Verifica e allinea l'energia di risonanza aziendale a quella del tuo brand (nome, colori, altro)

Rifletti sui valori fondamentali che il tuo brand rappresenta. Questi valori che dovrebbero rispecchiare le tue convinzioni personali e fungere da guida per tutte le attività e comunicazioni del brand danno vita a una frequenza, **un campo energetico che richiamerà in risonanza collaboratori e clienti.**

Esercizio pratico: analizza il periodo che stai vivendo, (paure, incertezze, bisogni) crea una lista di valori principali e assicurati che siano visibili sia internamente nel team che esternamente nei materiali di marketing. Inizia la ricerca dei clienti.

### Coerenza Energetica nelle Comunicazioni

Mantieni coerenza tra ciò che il brand comunica e le sue azioni. Ogni messaggio deve risuonare autenticità e onestà.

**Esercizio pratico:** anche il materiale marketing ha la sua frequenza di vendita. Rivedi i tuoi materiali di marketing ed elimina qualsiasi elemento che non rispecchi pienamente i tuoi valori e creino una frequenza dissonante

## 2

### **Modifica della Tua Energia Personale si rifletti su chi incontri.**

Consapevolezza e Introspezione.

**Prenditi del tempo ogni giorno** per rivedere le tue frequenze, il Tuo stato d'animo per capire come questo influenzi i tuoi incontri . Nota quando ti senti energico e positivo e quando, invece, provi emozioni disarmoniche . La consapevolezza è il primo passo verso la trasformazione.

**Osserva le parole che utilizzi nella comunicazione** verso te stesso e le persone che incontri (es. crisi, malattie, soldi, paura, difficoltà)

**Esercizio pratico:** prima di di recarti al lavoro o entrare da un cliente liberati da tutti i tuoi pensieri che ti appesantiscono, stai entrando in una realtà estranea alla tua famiglia, lo stesso prima di rientrare a casa o da un altro cliente (l'energia che ti porti dietro, potrebbe influenzare la vendita o la comunicazione )

Al mattino, dedica (se puoi e senti che fa parte di te) 10 minuti alla meditazione o alla respirazione profonda immaginando come sarà la tua giornata (ognuno può ricercare il suo modo di riallinearsi).

### 3

## Identifica Chi Non è Allineato

- **Ascolto Attivo e Intuitivo**

- Durante le interazioni con clienti o collaboratori, pratica l'ascolto attivo. Nota i segnali non verbali e le sensazioni intuitive che ricevi.
- Esercizio pratico: durante un incontro o una chiamata, fai attenzione a come ti senti fisicamente e emotivamente; se riscontri una dissonanza, è un segnale importante.

- **Domande Mirate**

- Fai domande profonde che rivelino i valori e le priorità degli altri. Questo ti aiuterà a valutare se sono in sintonia con i tuoi.
- Esercizio pratico: durante la prima consultazione con un cliente, chiedi quali sono i loro obiettivi e valori principali e valuta se sono in linea con i tuoi.
- **IMPORTANTE** Molto spesso viviamo la mancanza di una vendita o la perdita di un cliente come un trauma. Ci accusiamo o accusiamo qualcuno per la non riuscita, difficilmente pensiamo che forse quel cliente avrebbe creato successivamente una dissonanza e quindi favorito la perdita di altro business o che non fosse il cliente adatto a noi o che ci siamo giusti ma il momento non è ancora maturo

- **Valutazione delle Interazioni passate**

- Rivedi le esperienze passate con clienti o partner. Nota modelli di comportamenti o risultati che suggeriscono un disallineamento energetico.
- Esercizio pratico: crea un diario dove annotare le tue esperienze riguardo le interazioni con clienti e collaboratori, soprattutto che cosa è successo e come ti sei sentito emotivamente durante l'incontro evidenziando eventuali dissonanze.

Modificare le tue energie e quelle del tuo brand per attirare persone allineate richiede pratica e consapevolezza, ma con costanza potrai creare un ambiente vibrante e positivo che attrarrà naturalmente i collaboratori e i clienti giusti.

## 4

### Riallinea chi non è allineato

- **Dialogo Aperto:** Mantieni una comunicazione chiara e trasparente. Chiedi feedback e ascolta le preoccupazioni del tuo team. Spesso, un semplice confronto può portare alla luce malintesi o paure che possono essere affrontate in modo efficace, utilizzando parole in frequenza
- **Formazione Continua:** Offri opportunità di formazione e sviluppo personale che promuovano la consapevolezza, l'apertura mentale e la crescita personale. Programmi di coaching, workshop per conoscere come modificare la frequenza, ricercare clienti in base alla frequenza di risonanza, imparare a comprendere il cliente, le sue esigenze attraverso la lettura dei campi energetici e di riflesso utilizzando un modo individuale di comunicare, di avvicinare attraverso un metodo esclusivo.
- **Esempio Personale:** Mostra con il tuo esempio l'importanza delle energie positive e della crescita personale. Le persone tendono a seguire ed imitare modelli (sia positivi che negativi) in base a ciò che risuona in quel preciso istante.

Leader che incarnano i valori e le pratiche positive, diventano calamite per persone che cercano punti di riferimento positivi .

## 5

### Coinvolgi nella trasformazione i collaboratori (anche quelli più scettici)

- **Iniziativa Inclusive:** Crea progetti, condividi iniziative dove tutti i membri del team possano contribuire e sentirsi parte dell'azienda . L'inclusività può aiutare a ridurre l'ostilità, la resistenza al cambiamento apportando idee e persone utili allo sviluppo dell'azienda
  - **Storie di Successo e Insuccesso :** Condividi storie di successo di altri team o aziende che hanno beneficiato dall'adottare queste pratiche. Storie di insuccessi o difficoltà e come sono state superate per aiutare chi sta vivendo momenti di difficoltà e non vede vie d'uscita
  - Le testimonianze reali possono essere potentissime nel convincere anche i più scettici.
  - **Piccoli Passi:** Inizia con piccoli cambiamenti progressivi piuttosto che tentare una trasformazione radicale.
1. Impara ad osservare cio' che accade e osserva come ti relazioni
  2. Ascolta e ascoltati: le parole che usi e le parole che ti rimangono impresse
  3. Impara a vedere quello che accade prima di incontrare un cliente .
  4. Fermati, rimanda l'appuntamento se ci sono segnali non detti che minano il risultato
  5. Ogni risultato è quello giusto: saper accettare qualsiasi risultato non è segno di debolezza ma di forza
  6. Gioisci dopo ogni risultato (di qualsiasi tipo) e premiati
  7. Ricordati non vai a vendere ma a portare lavoro, guadagno, nuova energia

### Conclusione: Un Invito all'Azione!

**Concludendo questo viaggio** attraverso le frequenze energetiche e le strategie di business, spero che tu abbia trovato ispirazione e strumenti utili per trasformare e potenziare le tue relazioni aziendali. **Riflettiamo** insieme su quanto appreso. Le frequenze di risonanza non sono un argomento astratto, ma una realtà reale che permea ogni aspetto del nostro lavoro, dalle interazioni quotidiane alle strategie di lungo termine. Non possiamo più ignorare il potere delle emozioni e delle energie che circolano all'interno delle organizzazioni. In un mondo altamente competitivo, la differenza tra il successo e il fallimento spesso risiede nella capacità di connettersi a un livello più profondo con le persone coinvolte. **Inizia** a mettere in pratica ciò che hai appreso: ascolta attentamente le persone che ti circondano, sii consapevole del tuo linguaggio e della tua energia e lavora per creare un ambiente di lavoro collaborativo e positivo. Ogni incontro, ogni conversazione, ogni decisione dovrebbe essere guidata dalla volontà di innalzare le frequenze e di costruire connessioni significative. **Incoraggia** il tuo team a partecipare attivamente a questo cambio di paradigma, favorendo un'atmosfera di apprendimento e crescita condivisa. Le persone tendono a crescere in ambienti dove si sentono valorizzate e comprese, e questo si traduce in maggiore produttività e innovazione. Ricorda che investire nelle relazioni è una strategia a lungo termine che paga sempre. **rimani aperto** all'apprendimento continuo. Le frequenze di risonanza e la loro applicazione nel business sono un fenomeno in continua evoluzione. Le ricerche e le pratiche possono sempre offrirci nuove intuizioni e strumenti. Partecipare a corsi, workshop e seminari sui temi dell'energia, delle emozioni e delle vendite olistiche ti permetterà di rimanere aggiornato e di affinare le tue capacità nel tempo. **Chiudo questo viaggio** invitandoti a riflettere sul potere della tua energia e sulla sua capacità di influenzare il mondo circostante. Ogni passo che fai verso la consapevolezza e l'armonia non solo arricchisce te stesso, ma contribuisce anche a un ecosistema aziendale più sano e produttivo.

# È giunto il momento di agire!

Ti invito a un colloquio gratuito durante il quale **analizzeremo insieme la situazione energetica e frequenziale della tua azienda**. Inoltre durante questa sessione osserveremo:

- **La vita aziendale con occhi diversi**, oltre ciò che vediamo quotidianamente.
- **Le situazioni disfunzionali** dell'azienda e come trasformarle.
- **Cosa sono le frequenze** e come allineare la tua energia e quella del tuo brand per attrarre i clienti e le opportunità ideali.
- **Come la comunicazione "in frequenza" tra azienda, staff, venditori e clienti** può generare un aumento e un consolidamento del business, rafforzando i rapporti con i partner.
- **Quali strumenti e azioni intraprendere** per apportare un cambiamento significativo nell'approccio commerciale e nelle relazioni con i collaboratori e i clienti.

Non perdere l'opportunità di approfondire questi concetti insieme!

Prenota **ADESSO** una call  
**GRATUITA!**

 [Clicca QUI](#)

## DISCLAIMER

Il materiale informativo fornito su questo sito web di Romeo Gasparini, in qualità di imprenditore e business coach è a solo scopo educativo e informativo.

Il contenuto e le informazioni fornite sono basate sulla mia esperienza e conoscenza professionale nel campo della fisica quantistica.

Tuttavia, non posso garantire l'accuratezza, la completezza o la rilevanza delle informazioni fornite. Si prega di notare che l'uso delle informazioni contenute in questo e-book, dispensa o sito è a proprio rischio e responsabilità.

Non sono responsabile per eventuali danni o lesioni relative a informazioni contenute nell'e-book da me fornito, nonché da tutto il materiale divulgativo a scopo educativo da me messo a disposizione.

Non sono altresì responsabile dell'uso delle predette informazioni e/o di tutto il materiale da me fornito che sia incompatibile con le condizioni economico finanziarie o di salute di ciascun utente.

Quanto sopra include tutti i documenti da me messi a disposizione, inclusi documenti fotografici, grafici, educativi, scientifici e ogni altro tipo di documento su supporto cartaceo e/o digitale come e-book, dispense, video corsi, podcast, registrazioni audio, materiali interattivi, materiali didattici, presentazioni, brochure, moduli e articoli.

Prima di apportare modifiche significative alla proprio stile di vita o alla gestione economico-finanziaria, la gestione del personale e qualsiasi modifica del proprio business, è opportuno in ogni caso avere un colloquio individuale.

Ogni individuo e ogni azienda ha bisogni e requisiti diversi. In conclusione, le informazioni fornite su questo e-book o sito sono a solo scopo informativo e non sostituiscono il consiglio strategico- operativo o economico-finanziario. Si prega di considerare un consulto con il professionista qualificato per tutte le esigenze specifiche.