

COCKPIT BUSINESS — DECISIONE & AZIONE

VENDERE. CONSEGNARE. RACCOGLIERE. CHIARIRE. ANTICIPO.

STATO ATTUALE

- | | |
|---|---|
| ☐ Calma | ☐ Irritato |
| ☐ Sparsi | ☐ Nuova brillante idea |
| ☐ Stanco | ☐ Vuoi cambiare tutto |
| ☐ Pressione finanziaria | ☐ Decisione affrettata |
| ☐ Evitare la prospezione | |

Regola: se sotto pressione, stanco o irritato, nessuna decisione senza griglia.

MISSIONE DEL GIORNO

- | | |
|--|-------------------------------------|
| ☐ Vendere | ☐ Consegnare |
| ☐ Raccogli | ☐ Chiarire |
| ☐ Migliorare un asset aziendale | |
| ☐ Recuperare per operare meglio | |

Domanda: Ciò che sto facendo in questo momento serve a questa missione?

Quale verità aziendale potrei evitare?

Sto risolvendo il problema giusto o sto evitando di vendere, consegnare, ritirare o decidere?

AZIONE D'AFFARI O FUGA ELEGANTE?

- | | |
|---|--|
| ☐ Lead generato | ☐ Consegna al cliente |
| ☐ Follow-up inviato | ☐ Bene riutilizzabile |
| ☐ Preventivo inviato | ☐ Decisione chiarita |
| ☐ Fattura inviata | ☐ Compito terminato |
| ☐ Pagamento assicurato | |

Regola: se non viene selezionato nulla, potrei rimanere occupato invece di avanzare.

PROSSIMA AZIONE COMMERCIALE VISIBILE

Qual è la prossima azione fisica successiva?

- | | |
|------------------------|------------------------|
| - scrivere l'e-mail | - pubblicare la pagina |
| - seguire il cliente | - parcheggia l'idea |
| - chiudere un'attività | - chiudi la scheda |

Regola: un'azione commerciale. Non dieci. Solo uno.

GRIGLIA CLIENTE/PROGETTO

SOLDI

- Migliora il flusso di cassa?
- Il prezzo rispetta il mio livello?
- Cancellare il deposito/pagamento?

POTENZIALE

- Crea riferimenti utili?
- Genera opportunità?
- Può diventare ricorrente?
- Rafforza il posizionamento?

QUADRO

- L'ambito è preciso?
- La scadenza è realistica?
- Responsabilità chiare?
- Rischio di creep nell'ambito limitato?

ENERGIA

- Energia per farlo bene?
- Costo mentale accettabile?
- Desiderio di questo lavoro?
- Sostenibile in 3 mesi?

LETTURA VELOCE

Denaro + Struttura + Energia + Potenziale = **GO**

Denaro + Bassa energia = **GO limitato/Rinegoziare**

Ottimo progetto + senza soldi = **Limite di tempo rigoroso**

Denaro + Cornice vaga = **Chiarire prima di PARTIRE**

Buon cliente + prezzo scarso = **Riformulare**

Niente soldi + Vago + Bassa energia = **STOP**

Nuova idea + Missione giornaliera annullata = **Parcheggio**

Non sacrifico la mia energia per progetti vaghi, mal strutturati o sottopagati.

SCELGO L'AZIONE CHE FA AVANZARE IL BUSINESS.

Alimentato da **goodcycle.app** — App di coaching

Version 0.1 • 14 giugno 2026 • AGV01

DIARIO BUSINESS — DEBRIEF

OSSERVA. DECIDERE. CORRETTO. RIPETERE.

Data/Ora:	☐ Cliente	☐ Citazione	☐ Prospezione	☐ Consegna
Tipo: ☐ Pagamento	☐ Nuova idea	☐ Dispersione	☐ Strategia	
Situazione: (Cosa è successo?)				
La storia che mi sono raccontata: (Quale giustificazione stavo inventando?)				
Cosa mostrano i fatti:				
Cosa avrei potuto evitare:				
☐ Prospezione	☐ Seguito	☐ Consegnare	☐ Collezionare	
☐ Dicendo di no	☐ Chiarire	☐ Fissare un prezzo giusto	☐ Riposare	
Decisione presa:				
☐ GO	☐ GO limitato	☐ Chiarire	☐ Rinegoziare	
☐ Rimandare	☐ Parco	☐ STOP		
Prossima azione aziendale visibile:				
Lezione per la prossima volta:				

Data/Ora:	☐ Cliente	☐ Citazione	☐ Prospezione	☐ Consegna
Tipo: ☐ Pagamento	☐ Nuova idea	☐ Dispersione	☐ Strategia	
Situazione:				
La storia che mi sono raccontata:				
Cosa mostrano i fatti:				
Cosa avrei potuto evitare:				
☐ Prospezione	☐ Seguito	☐ Consegnare	☐ Collezionare	
☐ Dicendo di no	☐ Chiarire	☐ Fissare un prezzo giusto	☐ Riposare	
Decisione presa:				
☐ GO	☐ GO limitato	☐ Chiarire	☐ Rinegoziare	
☐ Rimandare	☐ Parco	☐ STOP		
Prossima azione aziendale visibile:				
Lezione per la prossima volta:				

MODELLI AZIENDALI DA TENERE D'OCCHIO

Abbasso i prezzi quando:

Evito la ricerca di potenziali clienti quando:

Colgo nuove idee quando:

Cosa mi riporta in carreggiata:

VENDI, MISURA, CORREGGI, RIPETI.

Alimentato da **goodcycle.app** — App di coaching

Version 0.1 • 14 giugno 2026 • AGV01