

È sempre un “Buon Pomeriggio”

*Le lezioni che ho imparato in trent'anni da imprenditore che
mi hanno portato a vivere in maniera sempre positiva*

I contenuti ed i pareri espressi nel presente libro sono da considerarsi opinioni personali dell'Autore, che non possono, pertanto, impegnare l'Editore, mai e in alcun modo.

Angelo Mirabelli

È SEMPRE UN “BUON POMERIGGIO”

*Le lezioni che ho imparato in trent'anni
da imprenditore che mi hanno portato
a vivere in maniera sempre positiva*

Economia e Management

BOOK
SPRINT
EDIZIONI

www.booksprintedizioni.it

Copyright © 2024
Angelo Mirabelli
Tutti i diritti riservati

Progetto editoriale

Questo libro – di genere self-help, non fiction – è scritto da un professionista delle relazioni, una persona che ha fatto delle *soft skills* e della sua capacità di empatia e di entrare in relazione con gli altri non solo il suo lavoro, ma anche la sua ragione di vita.

Creare relazioni all'interno delle quali tutti possano esprimere il meglio delle proprie potenzialità gli dà da vivere, ma soprattutto gli dà una ragione per scendere dal letto la mattina, ogni mattina con il sorriso: stare bene facendo stare bene gli altri è la sua vita, la sua passione e ciò che più di tutto gli dà gioia di fare.

Nel corso del libro, Angelo parla della sua esperienza personale e professionale, delle sfide talvolta drammatiche che ha affrontato e delle lezioni che ha imparato. In particolare, sottolinea l'importanza della passione, della perseveranza e dell'ottimismo per cambiare le nostre credenze sabotanti e raggiungere il successo. Angelo offre anche un'opportunità di lavoro nel suo sistema immobiliare, che descrive come un'opportunità per lavorare per sé stessi e vivere delle proprie idee. Tutto questo nell'ambito del **sistema immobiliare di RE/MAX**, di cui prende valori, innovatività e modo di comunicare.

Nel testo, Angelo racconta di come e quando la vita gli ha messo davanti sfide, sia personali che professionali. Ha dovuto affrontare, per esempio, la pressione di un lavoro da dipendente senza sbocchi, quella di essere leader per un gruppo grande di persone, la perdita di un figlio, una separazione dolorosa, il tradimento di alcuni ex soci, la fatica di doversi reinventare e adattare ai cambiamenti del mercato durante le grosse crisi del settore.

Più volte, agli inizi della carriera, quando ancora non aveva un metodo e non era inserito nel gruppo RE/MAX, ha anche affrontato la possibilità di fallimento e la paura di non riuscire a raggiungere i propri obiettivi. Durante questo processo, Angelo ha imparato alcune importanti lezioni. Ha imparato l'importanza di avere una forte passione per quello che si fa, di perseverare anche nei momenti più difficili e di essere pronto a cambiare le proprie credenze con ottimismo. Ha inoltre compreso l'importanza del supporto e della collaborazione con gli altri per raggiungere i propri obiettivi.

Negli anni Angelo ha sviluppato la sua strategia di successo nel settore immobiliare attraverso una combinazione di valori e credenze, di mindset e di abilità pratiche, che gli hanno permesso di costruire non una ma tre realtà immobiliari di successo, con una visione di continua crescita. Ha anche imparato a sfruttare le opportunità che si sono presentate, come la possibilità di lavorare con persone di talento e di creando una vasta rete di contatti che lavorasse con lui e insieme a lui. L'esperienza acquisita ha permesso ad Angelo di sviluppare una strategia di marketing innovativa che gli consentisse di promuovere il suo sistema immobiliare, sfruttando al meglio i nuovi strumenti di comunicazione per raggiungere target sempre più ampi di persone.

Obiettivi dell'opera

L'obiettivo dell'opera sarà quello di accrescere l'*Authority* nel campo dell'Autore, che spera così di poter ottenere visibilità per nuovi clienti ma allo stesso tempo di attrarre nuovi talenti che possano lavorare con lui. Per mostrare le potenzialità del modello, e quelle dell'azienda, un business testato da decenni e in tutto il mondo: nel testo vengono sottolineati bene i vantaggi di lavorare nel sistema RE/MAX, ma anche quelli di lavorare con Angelo come persona, identificando le qualità che lo rendono diverso, di grande esperienza e professionalità rispetto agli altri tipici broker.

Ad esempio, sarà possibile approfondire le tecniche di marketing e vendita utilizzate da RE/MAX per raggiungere i propri obiettivi, e come queste possano essere adattate alle esigenze specifiche dell'Autore e della sua attività. In questo modo, il lavoro non solo accrescerà l'autorità dell'Autore, ma fornirà anche un'importante risorsa per tutti coloro che sono interessati a conoscere i "segreti" del successo nel settore immobiliare.

Target

Il pubblico di riferimento per il libro è costituito da persone che cercano ispirazione per raggiungere i propri obiettivi nella vita e nel lavoro, in particolare nel settore immobiliare. Potrebbero essere aspiranti imprenditori nel settore immobiliare o professionisti che cercano di costruire una carriera di successo nel settore. Potrebbero anche essere persone che cercano di migliorare le proprie relazioni personali e professionali attraverso l'empatia, il rispetto e la comprensione reciproca.

Lunghezza

Un testo agile, scorrevole, che impaginato in A5 non raggiunge dimensioni non superiori alle 150 pagine per evitare che venga visto come troppo teorico o pesante e scoraggi la lettura.

Stile

Solare, aperto, vivido, pieno di esempi e di metafore. Come lo stile comunicativo semplice e diretto che Angelo usa e che viene apprezzato da chi lo conosce. Il libro sarà scritto come fosse un dialogo diretto e sincero con il lettore, dandogli del tu, come due amici che prendono un caffè al bar.

Testimonianze

“Ho avuto il privilegio di accompagnare Angelo Mirabelli nei suoi primi passi nel mondo della formazione psicologica applicata al settore immobiliare, un percorso intrapreso in maniera pionieristica e ricco di risultati tangibili. La sua capacità di comprendere a fondo le esigenze dei clienti, unita a un’innata sensibilità e a un profondo rispetto per il valore umano in ogni relazione, lo rendono una figura altamente stimata. Angelo non solo dimostra competenza e professionalità, ma anche una grande empatia e un’autentica passione per il suo lavoro. Nel suo libro biografico, Angelo racconta con sincerità e passione il cammino che lo ha portato a diventare un esperto nel settore immobiliare: una lettura che riflette non solo la sua esperienza professionale, ma anche i valori umani che lo caratterizzano. La sua apertura mentale e il coraggio di esplorare nuove strade per migliorare continuamente lo distinguono come un leader ispiratore.”

Elisa Marcheselli

Psicologa, Psicoterapeuta, Formatrice

“Ho conosciuto Angelo Mirabelli grazie a una serie di coincidenze che sembravano quasi destinate.

Da allora, il nostro viaggio insieme è stato un cammino di crescita reciproca, una strada fatta di sfide e scoperte, che ancora percorriamo, con la curiosità di chi sa che il meglio deve ancora venire. Di Angelo ho sempre ammirato la sua incrollabile fede e la capacità di vedere un futuro che, seppur

in mezzo a mille avventure, sfide e colpi di scena, diventa sempre più chiaro.

Devo a lui molto di ciò che sto cercando di diventare, per essere stato un compagno di viaggio prezioso, tra tante esperienze, incontri e viaggi che ci hanno portato in giro per il mondo.

I suoi valori legati alla famiglia, di cui mi sento parte timidamente in alcune serate condivise, rappresentano un pilastro fondamentale di ciò che Angelo è.

Sono certo che questo libro è solo il primo di molti, e che ognuno di essi saprà raccogliere la straordinaria storia di un uomo che ha ancora tanto da raccontare.

Detto questo, ‘Andiamo avanti’, come siamo soliti dire noi due!”

Lorenzo Tanzini
Esperto di Marketing Immobiliare

Prefazione

Ci sono libri che leggiamo per apprendere, altri per ispirarci, altri ancora per trovare risposte alle nostre domande più profonde. È sempre un “Buon Pomeriggio” di Angelo Mirabelli appartiene a tutte queste categorie. Non è soltanto il racconto di un imprenditore di successo, ma anche una guida pratica e motivazionale per chiunque voglia affrontare le sfide della vita con passione, perseveranza e ottimismo.

Angelo Mirabelli non è solo un esperto del settore immobiliare: è un uomo che ha fatto delle relazioni la sua missione di vita. Nel corso delle sue esperienze personali e professionali, ha imparato che il vero successo non si misura solo dai risultati economici, ma anche dalla capacità di creare connessioni autentiche, di ispirare e di lasciare un segno positivo nelle vite degli altri. Questo libro rappresenta il compendio delle sue lezioni, apprese sul campo e nella vita, attraverso momenti di gioia, di difficoltà e di rinascita.

Angelo ci porta con sé in un viaggio ricco di storie e di insegnamenti, dimostrando che ogni ostacolo può diventare un’opportunità per crescere, ogni caduta una spinta verso nuovi traguardi. Con un linguaggio diretto e sincero, ci insegna che la chiave del successo risiede nell’atteggiamento con cui affrontiamo la vita: un sorriso, un gesto di empatia, una visione chiara dei propri obiettivi.

Ma questo libro non è solo teoria: è una risorsa concreta per chi cerca ispirazione per migliorare la propria vita, sia personale che professionale. Angelo condivide strategie

pratiche, valori e metodi che l'hanno portato a costruire quattro realtà immobiliari di successo. Offre inoltre una prospettiva unica su come sfruttare le innovazioni tecnologiche e il potere delle relazioni per raggiungere i propri obiettivi, sempre con il supporto dei valori distintivi del sistema RE/MAX.

Leggendo queste pagine, ci si accorgerà che non si tratta solo di un libro di business o di self-help, ma di un manifesto di positività, scritto con il cuore da chi ha vissuto intensamente ogni fase del proprio percorso.

Angelo Mirabelli non ci offre solo una guida; ci tende una mano. Attraverso le sue parole, ci invita a credere in noi stessi, a cambiare le nostre credenze limitanti e a costruire un futuro migliore, un passo alla volta. Con la sua visione ottimistica, ci ricorda che, nonostante le sfide e le difficoltà, ogni giorno può davvero essere un "Buon Pomeriggio".

Buona lettura,

Dario Castiglia
Co-fondatore, presidente e CEO
RE/MAX Italia