



Discovery[®]

Personal Profile

Mario Rossi

martedì 13 giugno 2017

Modulo Base
Modulo Management
Modulo Vendita Efficace
Modulo Sviluppo Personale
Modulo Colloquio di Selezione

Dati Personali :

Mario Rossi
MarioRossi@sample.insights.com

Telefono :

Data di compilazione: martedì 13 giugno 2017

Data di stampa : martedì 13 giugno 2017

Sommario

Introduzione	5
Panoramica generale	6
Lo stile personale	6
L'interazione con gli altri	6
Il processo decisionale	7
Principali punti di forza e di miglioramento	8
Punti di forza	8
Potenziati lati deboli	9
Valore per il team	10
Comunicazione efficace	11
Ostacoli ad una comunicazione efficace	12
Aspetti potenzialmente ignorati	13
Tipo Opposto	14
Suggerimenti per lo sviluppo	16
Gestione personalizzata	17
L'ambiente ideale	17
Come trattare Mario	18
Come motivare Mario	19
Stile di Management	20
Modulo Vendita Efficace	21
Stile di vendita	22
Prima della vendita	23
Ricerca delle esigenze	24
Offerta	25
Gestire la resistenza all'acquisto	26
Ottenere l'impegno all'acquisto	27

Follow-up e relazione con il cliente	28
Indicatori delle preferenze di vendita.....	29
Modulo Sviluppo Personale.....	30
Vivere con uno scopo	31
Gestione del tempo e della propria vita.....	32
Creatività personale	33
Apprendimento continuo	34
Stili di apprendimento	35
Domande per il colloquio	36
La Ruota Insights Discovery a 72 Tipi.....	37
Il Sistema dei Colori Insights Discovery®.....	38

Introduzione

Questo Profilo Insights Discovery è basato sulle risposte che Mario Rossi ha fornito nel questionario di autovalutazione (Evaluator) Analisi delle Preferenze Insights, che è stato compilato in data martedì 13 giugno 2017.

Le origini della teoria dei tipi umani risalgono al V° secolo a.C., quando Ippocrate individuò quattro distinte “energie”, manifestate da individui diversi. Il Sistema Insights si basa su un modello inizialmente messo a punto dallo psicologo svizzero Carl Gustav Jung. Questo modello fu pubblicato per la prima volta nella sua opera del 1921 intitolata “Psychological Types” (Tipi Psicologici) e sviluppato in scritti successivi. Il lavoro di Jung sui Tipi e sulle preferenze è stato da allora adottato come fondamento per la comprensione delle persone ed è stato oggetto di studio per migliaia di ricercatori, fino ai giorni nostri.

Rifacendosi alle tipologie descritte da Jung, il Sistema Insights Discovery offre un quadro di riferimento per la comprensione e lo sviluppo di sé. Varie ricerche mostrano che una buona conoscenza di sé, dei propri punti di forza e dei propri lati deboli mette le persone in grado di sviluppare efficaci strategie di interazione e le aiuta nel rispondere alle richieste del loro ambiente.

Questo testo, unico nel suo genere, trae origine da diverse migliaia di elaborazioni di risposte. Le risposte riportate sono quelle indicate dall'Evaluator come potenzialmente applicabili a voi. Potete modificare o cancellare qualsiasi frase che ritenete non vi si addica, ma soltanto dopo esservi confrontati con colleghi o amici: solo tramite una verifica di questo tipo sarete infatti in grado di comprendere se una particolare descrizione, da voi trascurata, in realtà vi corrisponda in quanto facente parte dei vostri "Aspetti ignorati".

Usate questo testo in modo pro-attivo, ovvero identificate le aree chiave in cui potete svilupparvi ed agire. Comunicate ad amici e colleghi gli aspetti che giudicate importanti e chiedete loro un feedback su quelli che vi stanno particolarmente a cuore. Sviluppate, poi, un piano d'azione per crescere sia a livello personale che interpersonale.

Panoramica generale

Queste descrizioni forniscono gli elementi per comprendere a pieno lo stile lavorativo di Mario. Utilizzate questa sezione per capirne meglio l'approccio alle attività, il rapporto con gli altri e i criteri decisionali.

Lo stile personale

A Mario piace essere ben preparato e preferisce sempre sapere perché e come accadono le cose. I suoi modi riservati, a volte, gli impediscono di farsi avanti, determinando così una possibile sottovalutazione da parte degli altri. La sua testardaggine rischia di emergere proprio quando si trova impegnato nel raggiungimento di un obiettivo o di un ideale, portandolo a diventare rigido e molto più esigente nei confronti di se stesso e degli altri. La psicologia, nonché gli aspetti consulenziali e formativi, possono costituire per lui un forte richiamo come parti integranti del suo ruolo aziendale. Mario è comprensivo, empatico e affabile.

Ama lavorare in un ambiente in cui si sente sicuro, caratterizzato dall'ordine e dalle procedure e dove le sorprese abbiano modo di verificarsi il meno possibile. Si oppone alle etichette che gli altri gli affibbiano ed è impegnato nella costante ricerca della propria identità e della consapevolezza di sé. Mario sa cosa è importante per sé e la proteggerà ad ogni costo. I segni inconfondibili del suo carattere sono la tenace resistenza e la consacrazione alle cause in cui crede. Alla base della sua tolleranza, tipica del suo carattere, c'è una innata curiosità per il mondo esterno: le diversità che vi trova sono infatti per lui estremamente affascinanti. Ha la tendenza a sottovalutare l'importanza delle regole, specialmente se appaiono in contrasto con i suoi valori.

Il semplice riconoscimento per il contributo apportato è per lui un atto gradito. Mario è una persona paziente e flessibile, con cui solitamente è facile andare d'accordo e che non appare desiderosa di dominare e controllare gli altri. Sa portare a termine efficacemente compiti di ordine pratico e svolgere attività ripetitive. Caratterizzato dalla discrezione, Mario rivela, tra i suoi maggiori punti di forza, maniere accomodanti, spontanee e riservate. Estremamente leale nei confronti degli amici, è pronto a sacrificare i propri interessi per i bisogni degli altri.

Mario apprezza coloro che si soffermano a capire i suoi obiettivi e i suoi valori. Nel corso delle attività quotidiane Mario è tollerante, di ampie vedute, flessibile, adattabile e concentrato sul presente. Poiché fa spesso dipendere dal giudizio altrui la percezione del proprio valore, rischia di sentirsi sminuito se non gli viene riconosciuto l'impegno o non gli viene dimostrata approvazione per ciò che fa. Mario ritiene importanti le tradizioni, che ricorda ed osserva con attenzione. Il suo bisogno di essere di aiuto agli altri rischia, talvolta, di renderlo particolarmente teso.

Per poter rendere al meglio, preferisce ricevere istruzioni specifiche e dettagliate prima di intraprendere un compito. Uno dei suoi tratti più caratteristici è rappresentato dalla sua tendenza ad economizzare la fatica, gli sforzi. Nonostante la sua tendenza ad assumersi troppi incarichi alla volta, riesce comunque a portare a termine tutto nei tempi stabiliti. Dopo aver commesso un grande errore sul lavoro, tende a sentirsene responsabile per un lungo periodo. Può sembrare più tollerante nei confronti di coloro che preferiscono agire in modo equilibrato e controllato.

L'interazione con gli altri

Mario può sfruttare le proprie qualità in vari contesti lavorativi, anche se si sentirebbe maggiormente appagato svolgendo un'occupazione che gli permettesse di utilizzare la sua creatività e le sue abilità relazionali. Nel considerare gli altri si concentra sempre sulle virtù, tendendo così a minimizzarne le pecche e a perdonarne le negligenze o i comportamenti offensivi di piccola entità. Deve fare in modo di non assumere su di sé un carico eccessivo di emozioni altrui. Seppur difficile da conoscere fino in fondo, la sua appagante vita privata lo rende leale e degno di fiducia nelle amicizie. Empatico e compassionevole, ha un forte bisogno di contribuire al benessere degli altri.

Pur desiderando che il suo aiuto venga comunque ricambiato, Mario è più paziente e meno speranzoso di molti altri. Spesso rimugina su come avrebbe potuto comportarsi meglio durante un incontro o nel corso di una relazione. Sebbene apparentemente riservato, in realtà è, dentro di sé, profondamente altruista. La sua preoccupazione per il benessere di chi lo circonda rende Mario particolarmente sensibile ai bisogni altrui. Mario è attento alle emozioni e agli interessi altrui ed è capace di trattare bene con persone difficili e complicate.

Una volta che lo si conosce meglio, diventa più entusiasta e aperto. Poco interessato a comandare gli altri attraverso il controllo, spera invece di vedere tutti vivere insieme in armonia. Pur essendo una persona difficile da conoscere, è un confidente degno di fiducia, in grado di accettare negli altri molte diversità comportamentali. Non ricerca posizioni dirigenziali di primo piano, preferendo agire dietro le quinte. Indirizzando quasi tutte le energie al miglioramento della condizione umana, fa fatica a comprendere il motivo per cui potrebbe non essere sempre accettato da tutti.

Il processo decisionale

Mario contribuisce a creare un'atmosfera piacevole, serena e accogliente e considera le situazioni di emergenza delle occasioni per mostrarsi di aiuto. Tende a operare scelte sulla base dei sentimenti personali, che possono essere per lui altrettanto importanti dei dati oggettivi. Laddove i suoi valori sono forti, Mario è risoluto e intransigente nell'esternare e mettere in pratica le sue convinzioni. Di larghe vedute, curioso e dotato di intuito, Mario possiede notevole lungimiranza e sensibilità. Lo stile di leadership che lo contraddistingue consiste nell'opporsi al cambiamento fine a se stesso e nel mitigare l'impulsività di certi processi decisionali.

E' infastidito da restrizioni autoritarie e da imposizioni sul suo modo di lavorare. Non ama la rigidità di orario ma tende ad evitare il conflitto e il disaccordo nella risoluzione dei problemi. E' flessibile nel modificare decisioni già prese, purché nessuno venga danneggiato dai cambiamenti. Il suo contegno misurato spesso gli permette di ottenere consensi in merito alle soluzioni alternative che propone. Per arrivare preferibilmente a risultati graditi a tutti, Mario si darà da fare per assicurare il mantenimento di rapporti sereni. Mario cerca di mettere d'accordo tutti in una controversia e sa prontamente vedere la validità dei diversi punti di vista.

Mario è un'eccellente "cassa di risonanza" per coloro che cercano di analizzare e sperimentare le proprie idee. Mario si impegnerà a fondo nel ruolo o al compito che deciderà di assumersi. Tende a prendere valide decisioni per il futuro solo dopo lunghe e profonde riflessioni. Preferisce prendere decisioni sulla base del consenso di gruppo. Tenderà a preoccuparsi dell'effetto che il processo decisionale, e le conseguenze che ne derivano, avranno sugli altri.

Appunti Personali

Principali punti di forza e di miglioramento

Punti di forza

Questa sezione individua i principali punti di forza che Mario apporta all'azienda. Egli è dotato anche di altre capacità, competenze e qualità, ma le frasi sottoriportate indicano, con ogni probabilità, alcune delle doti più importanti che ha da offrire.

Principali punti di forza di Mario:

- Percepisce le esigenze del gruppo.
- Capace di agevolare la risoluzione di conflitti interpersonali.
- Notevoli doti organizzative.
- Ama programmare giorno per giorno.
- Normalmente soppesa ogni singolo importante elemento prima di prendere una decisione.
- Riesce, di norma, ad interpretare con successo i segnali non verbali.
- Curioso e acuto osservatore della vita.
- Leale, altruista ed empatico.
- Coerente e degno di fiducia.
- Può sentirsi personalmente realizzato aiutando gli altri.

Appunti Personali

Principali punti di forza e di miglioramento

Potenziali lati deboli

Jung sosteneva che "la saggezza porta ad accettare entrambe le facce della medaglia". E' stato anche detto che i lati deboli sono semplicemente delle qualità mal sfruttate. Le risposte di Mario al questionario hanno rilevato i punti sottoelencati come eventuali suoi lati deboli.

Potenziali lati deboli di Mario:

- Rischia di sentirsi demotivato se non vengono riconosciuti i suoi sforzi.
- Incline ad offendersi personalmente per un rifiuto.
- Mantiene i rapporti con gli altri, il che può interferire con il completamento del suo lavoro.
- Necessita di tempo per comprendere appieno la complessità o l'urgenza di certi progetti.
- Evita a tutti i costi il conflitto.
- Tende a rimuginare su fallimenti passati anziché concentrarsi sui successi importanti.
- Il tempo di cui ha bisogno per assimilare le informazioni rischia di innervosire gli altri, che si aspettano da lui risposte più immediate.
- Il suo forte interesse per le questioni riguardanti le persone può indurlo ad abbassare gli standard lavorativi per se stesso e per gli altri.
- Eccessivamente tollerante nei confronti delle incompetenze altrui.
- Tende a nutrire risentimento verso chi non condivide i suoi valori.

Appunti Personali

Valore per il team

Ognuno apporta nell'ambiente in cui opera un insieme straordinario di doti, qualità e aspettative. Aggiungete a questo elenco qualsiasi altra esperienza, abilità o talento forniti da Mario e mettete gli elementi più importanti dell'elenco a disposizione degli altri membri del team.

Come membro del team, Mario:

- e' affidabile e procura stabilità al gruppo.
 - esamina attentamente ogni situazione prima di agire.
 - compie sforzi enormi per instaurare e mantenere rapporti con gli altri.
 - Cerca sempre di comprendere il punto di vista degli altri.
 - sa misurarsi con standard elevati.
 - lavorerà con grande costanza e diligenza per l'obiettivo comune, anche se ci vorrà del tempo.
 - mostra doti di creatività e immaginazione.
 - ha una rendimento buono e costante in aree di lavoro specializzate.
 - e' disponibile a dedicare tempo alla risoluzione di questioni personali.
 - Sarà cosciente del fattore umano all'interno dell'azienda e del gruppo di lavoro.
-

Appunti Personali

Comunicazione

Comunicazione efficace

La comunicazione può essere efficace solo se viene recepita e compresa dalla persona a cui è rivolta. Per ciascun individuo ci saranno strategie di comunicazione più efficaci di altre. In questa sezione vengono elencate alcune delle strategie chiave che porteranno ad una comunicazione efficace con Mario. Scegliete quelle più importanti e mettetele a disposizione dei colleghi.

Strategie per comunicare con Mario:

- Cercate di mantenere con lui un rapporto costante e personale.
 - Trovate tempo per le relazioni, oltre che per il lavoro.
 - preparatevi a negoziare soluzioni in modo lento, calmo e tranquillo.
 - ricordatevi che forse non sta rivelando ciò che veramente lo preoccupa.
 - fate attenzione a mantenere lo status quo.
 - chiedetegli come lo fanno sentire le faccende che svolge.
 - Mantenete concentrata la sua attenzione sui risultati e non permettetegli di addurre pretesti di presunta complessità o riservatezza.
 - lodatelo in modo tranquillo e sincero; siate onesti e aperti.
 - Ascoltate e valorizzate i suoi suggerimenti e contributi.
 - lasciategli organizzare i suoi pensieri.
 - dategli molte occasioni di contatto con il team.
 - siate onesti, schietti e aperti con lui e procedete a passo moderato.
-

Appunti Personali

Comunicazione

Ostacoli ad una comunicazione efficace

Per comunicare con Mario, certe strategie saranno meno efficaci di altre. Di seguito troverete elencati alcuni degli atteggiamenti o dei comportamenti da evitare. Queste informazioni possono essere usate per sviluppare strategie di comunicazione valide, efficaci e accettabili da parte di entrambi gli interlocutori.

Comunicando con Mario, NON:

- Diventate troppo distaccato.
 - esercitate inutili pressioni.
 - impeditegli di esprimere i suoi pensieri.
 - lasciate che gli scambi verbali diventino troppo polemici.
 - Partite dal presupposto che, solo perché voi gli avete detto "come stanno le cose", lui possa, anche minimamente, modificare il suo modo di agire.
 - cercate di spingerlo a prendere decisioni affrettate.
 - Chiedetegli di effettuare cambiamenti che non siano in sintonia con i suoi valori o convinzioni personali.
 - agite in modo aggressivo o rifiutate le sue idee senza fornire spiegazioni.
 - delegate compiti senza spiegazioni ragionevoli ed esaurienti.
 - stabilite scadenze poco realistiche che limitino la qualità del suo lavoro.
 - date l'impressione di essere condiscendenti o paternalistici.
 - non turbate o minate lo status quo.
-

Appunti Personali

Aspetti potenzialmente ignorati

La percezione che abbiamo di noi stessi può essere diversa da quella che hanno gli altri. Noi proiettiamo nel mondo esterno chi siamo attraverso la nostra “persona” e non siamo sempre consapevoli dell’effetto che possono avere sugli altri i nostri comportamenti meno coscienti. Tali comportamenti vengono chiamati “Aspetti ignorati”. Evidenziate in questa sezione le affermazioni riguardanti i comportamenti inconsapevoli che vi sembrano più rilevanti e chiedete ad amici o colleghi di darvene una verifica.

Aspetti potenzialmente ignorati di Mario:

Mario prende in modo personale anche le critiche fatte con le migliori intenzioni e può reagire mostrandosi turbato, ferito o arrabbiato. Nelle relazioni interpersonali e nelle decisioni si affida ai propri sentimenti al punto da escludere dati più oggettivi. Dovrebbe rendersi conto che un confronto ogni tanto può chiarire qualche malinteso.

E' vulnerabile alle critiche altrui perché tende a prenderle in modo personale e questo lo porta a sentirsi offeso e scoraggiato. Applicando maggiore oggettività e perfino scetticismo alle sue analisi, potrebbe riuscire a giudicare meglio gli altri. Cosciente dei vantaggi della diplomazia, potrebbe mostrarsi d'accordo con troppa facilità pur di evitare un confronto. E' talmente fedele ai propri ideali che tende a trascurare i punti di vista degli altri, risultando per questo molto rigido e testardo ai loro occhi. Potrebbe aver bisogno di sviluppare una maggiore assertività e gli sarebbe d'aiuto, in questo senso, imparare a formulare critiche in modo onesto quando è necessario.

A Mario potrebbe risultare difficile gestire i conflitti interpersonali e potrebbe restare profondamente deluso o disilluso se il dissidio nasce per causa sua. Farebbe meglio a parlare francamente quando si sente sfruttato. Deve diventare più consapevole della sua tendenza a vivere la sua vita in funzione degli altri. Una maggiore concentrazione su di sé potrebbe giovargli enormemente. Non riesce ad essere produttivo se non può adoperarsi per il raggiungimento dei suoi ideali. Quando è deluso può diventare negativo riguardo a tutto quello che lo circonda.

Appunti Personali

Tipo Opposto

Questa sezione offre una descrizione di chi rappresenta, sulla Ruota Insights, il tipo opposto di Mario. Spesso è particolarmente difficile comprendere coloro che hanno preferenze diverse dalle nostre ed interagire con loro. Riconoscerne le caratteristiche ci può essere utile per lo sviluppo di strategie di crescita personale e per migliorare la nostra efficacia comunicativa a livello interpersonale.

Come riconoscere il Tipo Opposto:

Il tipo Insights opposto a Mario è il Direttore, la personalità dominata dal "Pensiero Estroverso" secondo la teoria di Jung.

I Direttori sono persone energiche, esigenti e risolte tendenti ad un forte individualismo. Lungimiranti e progressisti, entrano in concorrenza per il conseguimento degli obiettivi. Ostinati agli occhi di Mario, hanno spesso un'ampia gamma di interessi cui dedicarsi. Logici e incisivi nella risoluzione dei problemi, è probabile che Mario li consideri freddi, bruschi e dominanti. Vi è la tendenza a giudicare i Direttori egocentrici e privi di empatia, essendo capaci di forti critiche e disapprovazioni alla scoperta del mancato raggiungimento degli standard da loro prestabiliti.

I Direttori possono oltrepassare i limiti, restando innervositi e insoddisfatti da lavori routinari. Vogliono libertà da vincoli, controlli e dettagli. E' possibile che Mario li percepisca come aggressivi e tendenti a comandare, poiché spesso ricorrono alla risolutezza e all'intimidazione per ottenere risultati. I Direttori tendono ad assumersi parecchie responsabilità e hanno bisogno di esercitare il controllo; non sempre reagiscono bene, a livello personale, in contesti in cui i programmi da loro stabiliti vengono sconvolti o modificati.

Mario giudica i Direttori persone tendenzialmente colleriche, capaci di diventare rigide e dispotiche e alzare la voce quando sotto pressione. Come manager, il Direttore è solitamente un individuo determinato, anche se alquanto disorganizzato, e tenacemente orientato al futuro.

I suoi peggiori difetti possono essere, secondo Mario, l'arroganza, l'impazienza e l'insensibilità verso i sentimenti altrui.

Appunti Personali

Tipo Opposto

Comunicazione di Mario con il suo Tipo Opposto:

Redatta appositamente per Mario, questa sezione suggerisce alcune strategie da lui utilizzabili al fine di un'interazione efficace con chi rappresenta il suo tipo opposto sulla Ruota Insights.

Come andare incontro alle esigenze del Tipo Opposto:

- trattatelo con diplomazia o non vi restate che prepararvi al peggio.
- assumetevi la responsabilit  delle vostre azioni e dei vostri errori.
- parlate sempre ed esclusivamente di questioni di lavoro.
- cercate di comprendere i suoi obiettivi.
- divertitelo ma non assecondatelo.
- rispettate i suoi valori e i suoi principi.

Quando avete a che fare con il Tipo Opposto, NON :

- Perdetevi in digressioni, deviando dal discorso.
 - Eludete il problema o perdetevi in chiacchiere.
 - sfidate apertamente la sua autorit .
 - ignorate o trascurate le sue opinioni.
 - sorprendetevi se trasgredisce le regole.
 - Mettete in discussione i suoi valori o principi.
-

Appunti Personali

Suggerimenti per lo sviluppo

Insights Discovery non offre una misurazione diretta di capacità, intelligenza, istruzione o formazione. Tuttavia qui sotto troverete elencati alcuni suggerimenti per lo sviluppo di Mario. Identificate tra essi gli aspetti più importanti da sviluppare e incorporateli in un piano di sviluppo personale.

Comportamenti e/o azioni da cui Mario può trarre beneficio:

- ritagliarsi del tempo per sognare le possibilità future.
 - agire in modo diretto per esprimere le sue potenzialità.
 - essere più esigente con membri del team che si aspettano da parte sua indifferenza verso la mancanza di impegno.
 - esigere che gli altri rispettino gli stessi standard impegnativi che lui si prefigge.
 - parlare apertamente se si sente sfruttato.
 - mantenere un rapporto più equilibrato tra sentimenti e razionalità.
 - leggere libri e ascoltare cassette motivazionali.
 - riflettere su ciò che vuole veramente.
 - comprendere che può imparare qualcosa anche da persone che non condividono i suoi punti di vista.
 - arrivare a comprendere il suo vero potenziale.
-

Appunti Personali

Gestione personalizzata

L'ambiente ideale

Generalmente le persone sono più produttive se operano in un ambiente a loro congeniale in termini di preferenze e di stile. Può essere invece sgradevole lavorare in un ambiente che non abbia tali caratteristiche. Lo scopo di questa sezione è quello di stabilire uno stretto collegamento tra l'ambiente ideale di Mario e quello in cui attualmente opera, individuando eventuali cause di frustrazione.

L'ambiente ideale per Mario è un ambiente in cui:

- le idee vengano riconosciute e considerate con sincerità.
- principi e criteri vengano rispettati.
- la competitività tra colleghi sia minima.
- sia garantita sicurezza a lungo termine.
- prevalgano valori di squadra empatici.
- i ruoli aziendali vengano definiti con chiarezza.
- ci siano occasioni per socializzare con i colleghi sul lavoro e fuori.
- l'atmosfera sia priva delle restrizioni tipiche delle riunioni "intellettuali".
- l'approccio di squadra sia empatico e altruista.
- vengano assegnate responsabilità chiare e precise.

Appunti Personali

Gestione personalizzata

Come trattare Mario

Questa sezione rileva alcune delle strategie più importanti, utili per trattare Mario. Mario ha delle esigenze che riesce a soddisfare da solo, mentre per altre è necessario il ricorso ai colleghi o ai superiori. Passate in rassegna l'elenco, cercando di individuare i bisogni più impellenti allo stato attuale e usatelo per elaborare un piano di gestione personale.

Mario ha bisogno:

- di un capo che apprezzi i suoi sentimenti.
 - di essere incoraggiato ad usare le sue doti razionali e le sue abilità.
 - di un feedback che lo rassicuri sull'adeguatezza del suo modo di affrontare i compiti assegnati.
 - di far parte di un piccolo team in cui le idee siano apprezzate e incoraggiate.
 - di un posto di lavoro che offra privacy ma non isolamento.
 - che gli venga assegnato un compito alla volta.
 - di contatto con persone che capiscano che i suoi modi in apparenza calmi nascondono preoccupazioni ed ambizioni che lo agitano.
 - di sostegno e incoraggiamento per il suo sviluppo personale e professionale.
 - che gli vengano costantemente ricordate le esigenze professionali.
 - di essere libero dalla burocrazia.
-

Appunti Personali

Gestione personalizzata

Come motivare Mario

Si è spesso detto che è impossibile motivare qualcuno e che si può solo creare un ambiente nel quale le persone riescano a motivare se stesse. Ecco alcuni suggerimenti che possono essere utili per motivare Mario. Per massimizzare il suo livello di motivazione, incorporate - con il suo consenso - i consigli più interessanti all'interno del Sistema di Valutazione della Performance e in quello delle Aree di Risultato Chiave appositamente creati per lui.

Mario è motivato:

- da sinceri e discreti riconoscimenti per i suoi contributi.
- dall'essere parte integrante di un processo di rinnovamento e conoscere appieno i cambiamenti da cui potrebbe essere influenzato.
- dall'assunzione di responsabilità, all'interno di ambiti ben definiti.
- dall'apprezzamento mostrato per un lavoro ben fatto.
- dalla possibilità di contribuire al successo altrui.
- dal coordinamento di varie attività.
- dall'occupazione di un ruolo "chiave" in un team di successo.
- da un capo che comprenda i suoi obiettivi e valori personali.
- da un capo che sappia dirigere gli altri attraverso l'esempio.
- da responsabilità che gli permettano di trarre vantaggio dalle sue capacità di supervisore e mentore.

Appunti Personali

Stile di Management

Esistono diversi criteri di gestione, la maggior parte dei quali viene applicata a svariate situazioni. Questa sezione individua e spiega l'approccio manageriale che contraddistingue naturalmente Mario, evidenziandone sia le doti innate, sia gli eventuali ostacoli che possono essere soggetti a ulteriore esame.

Nel gestire gli altri, Mario tende a:

- non voler apparire all'interno del team, nel tentativo di valorizzare gli altri componenti.
 - avere difficoltà ad accettare idee radicali; le sue sono molto ferme e concrete.
 - credere di non poter avere successo se non ce l'ha il team cui appartiene.
 - perdersi nei dettagli.
 - modificare le proprie decisioni all'emergere di fatti nuovi, risultando così indeciso a un occhio esterno.
 - ignorare completamente coloro che hanno opinioni in contrasto con i suoi saldi principi.
 - complicare eccessivamente i problemi nel tentativo di risolvere troppe cose alla volta.
 - dirigere le persone attraverso l'incoraggiamento e il coaching, anziché il controllo.
 - fidarsi troppo delle persone.
 - preoccuparsi eccessivamente per questioni di minore importanza.
-

Appunti Personali

Modulo Vendita Efficace

Una vendita efficace ha tre principali requisiti:

in primo luogo, il venditore deve comprendere se stesso, come incrementare i suoi punti di forza e sviluppare i suoi lati deboli;

in secondo luogo, deve comprendere come viene percepito dai diversi clienti. Questi ultimi hanno spesso stili, aspettative, esigenze, desideri e motivazioni differenti da quelli del venditore; tali distinzioni dovrebbero essere comprese e tenute presenti;

in terzo luogo, il venditore deve imparare ad adattare il suo comportamento, se desidera entrare perfettamente in sintonia con il cliente e influenzarlo.

Il presente capitolo è stato studiato appositamente per sviluppare la capacità di rispondere a ciascuna di queste esigenze, e sarà particolarmente utile se affiancato dalla gamma di workshop Insights dedicati alla Vendita Professionale o Avanzata.

Lo schema seguente offre una panoramica concettuale dei processi di vendita e delle sezioni presenti in questo Profilo Insights Discovery. Utilizzatele per sviluppare strategie al fine di instaurare rapporti più efficaci con i clienti, avere una maggiore comprensione di voi stessi e concludere vendite quantitativamente e qualitativamente migliori.



Stile di vendita

Queste affermazioni forniscono un quadro generale dello stile di vendita di Mario. Usate questa sezione per comprendere meglio in che modo egli affronta le sue relazioni coi clienti.

Panoramica sullo stile di vendita

Mario nutre profonde convinzioni personali e stabilisce buoni rapporti con coloro che sente essere autentici. Ha la tendenza ad evitare il conflitto nella fase di negoziazione, anziché affrontarlo proponendo soluzioni definitive. Comprensivo e ben informato, con i suoi clienti ha un approccio moderato ma efficace.

Cosciente delle necessità di coloro che lo circondano e solidale con chi è nei guai, Mario apporta stabilità nel processo di vendita. Ha uno stile socievole e rilassato nell'instaurare una relazione con la clientela. Ai processi di vendita aggressivi, preferisce quelli caratterizzati dalla consulenza e dalla partecipazione. Cooperativo ed eloquente, Mario trasmette solidarietà, interesse e disponibilità a farsi coinvolgere dai bisogni reali dei clienti. Dotato in un forte senso del dovere e della lealtà verso i clienti, Mario ha tuttavia scarso desiderio di impressionarli o influenzarli andando contro i loro stessi giudizi.

Grazie alla sua forza non ostentata e al suo altruistico e premuroso approccio alla vita, Mario incoraggia, con la sua sincerità, i clienti a confidare in lui. Dotato di un forte senso della responsabilità e del dovere, Mario si aspetta che anche gli altri ce l'abbiano. Dà il meglio di sé nella relazione con la clientela quando riesce a trasmettere elementi della sua competenza tecnica. Bravo nel trattare persone cordiali e amichevoli, non reagisce bene nei confronti di clienti che si mantengono distaccati. Il suo istintivo desiderio di compiacere può essere interpretato dai suoi colleghi come un modo per accattivarsi gli altri assecondandoli.

Appunti Personali

Prima della vendita

Il processo di vendita comincia in realtà molto prima della vendita vera e propria e continua per molto tempo dopo la sua conclusione. Questa sezione offre alcune idee chiave che Mario dovrebbe tener presente nelle fasi iniziali del processo, quando pianifica l'approccio al cliente.

Principali punti di forza di Mario prima della vendita:

- Sa che i clienti possono contare sul fatto che lavora in modo tranquillo ed efficiente dietro le quinte.
- Si eserciterà mentalmente nelle presentazioni per assicurare poi una buona prestazione.
- Prova una innata lealtà verso l'azienda e i clienti.
- Ai suoi potenziali clienti appare cordiale ed affabile.
- Sa usare logica ed empatia nel capire i potenziali clienti.
- È consapevole dell'importanza del processo di pianificazione della clientela.



Appunti Personali

Prima della vendita Mario potrebbe:

- Analizzare anticipatamente i punti di forza e di debolezza della concorrenza.
- Alzare la cornetta!
- Mirare a generare affari più velocemente nella fase di instaurazione del rapporto col cliente.
- Essere più assertivo nel cercare di ottenere appuntamenti.
- Focalizzare la sua attenzione maggiormente sul compito, non soltanto sui problemi della gente.
- Ricordare che il fallimento spesso può rappresentare un passo avanti in direzione del successo.

Ricerca delle esigenze

La fase dedicata alla ricerca delle esigenze ha l'obiettivo di scoprire i problemi reali dei clienti. Questa sezione contiene una panoramica generale ed alcuni suggerimenti, affinché Mario possa individuare le necessità del cliente.

Principali punti di forza di Mario nell'analisi delle esigenze:

- Si assume la responsabilità di definire accuratamente il parere del suo cliente.
- Verifica che tutto sia chiaro per assicurarsi che i desideri del cliente siano stati identificati correttamente.
- Sottolinea l'importanza della relazione mostrando una sobria considerazione.
- Mette i clienti a loro agio con il suo stile misurato e affabile.
- Invita i clienti ad essere se stessi, il che spesso gli permette di scoprire particolari importanti.
- Riconosce lo stile di acquisto del cliente e vi si adatta con facilità.

Nel ricercare le esigenze Mario potrebbe:

- Ricorrere a mappe mentali o diagrammi per rendere più chiari ed efficaci i suoi appunti.
- Prendere le critiche in modo meno personale.
- Trascorrere meno tempo con persone cui non compete prendere decisioni importanti.
- Dedicarsi meno alle mansioni amministrative e di più all'interazione dal vivo.
- Restare obiettivo.
- Avere una maggiore consapevolezza del quadro generale.



Appunti Personali

Offerta

Una volta definite le esigenze del cliente, la fase dell'offerta dovrebbe abbinare tali esigenze alla situazione contingente. Qui Mario troverà alcuni spunti chiave per elaborare uno stile convincente ed efficace nella formulazione dell'offerta.

Principali punti di forza di Mario nell'offerta:

- Arriva con attenzione alle radici del problema.
- Ha un modo di porsi calmo e rilassato.
- Mette i puntini sulle "i".
- Impiega criteri di formulazione delle proposte già testati e sperimentati.
- Propone soluzioni pratiche ai problemi più impegnativi dei suoi clienti.
- Ricorre a realismo e moderazione nella formulazione delle offerte ai clienti.

Nel formulare le offerte Mario potrebbe:

- Non aver paura di indirizzare il cliente.
- Lasciare che qualche particolare venga definito in seguito.
- Esprimere con maggiore tempestività e franchezza i suoi pensieri e le sue idee.
- Tenere presente di essere lui l'esperto, non il cliente.
- Proporre alternative in modo più spontaneo.
- Fare meno affidamento sulla propria esperienza personale e coinvolgere di più gli altri, specialmente in caso di presentazioni di fronte a un team di lavoro.



Appunti Personali

Gestire la resistenza all'acquisto

Se il rapporto con il cliente ha una base solida, la resistenza all'acquisto dovrebbe essere minima. Questa sezione, tuttavia, suggerisce alcune strategie grazie alle quali Mario potrà fronteggiare in modo efficace le obiezioni e le resistenze all'acquisto.

Principali punti di forza di Mario nel gestire la resistenza all'acquisto:

- Sa distinguere tra l'autenticità e la falsità di certe obiezioni.
- Conduce le trattative in modo autenticamente solidale e comprensivo.
- Allenta le tensioni con la sua naturale empatia.
- Riesce a far fronte a quasi tutte le obiezioni con calma determinazione.
- Propone soluzioni concrete per ovviare alla resistenza all'acquisto da parte del cliente attraverso seri ragionamenti.
- Accetta le percezioni altrui attribuendo loro la stessa validità delle proprie.

Nel gestire la resistenza all'acquisto Mario potrebbe:

- “Resistere alla tentazione di dire sì e cedere!”
- Contestare affermazioni prive di fondamento.
- Pensare ad alta voce se il potenziale cliente è disponibile al dialogo.
- Non dare troppa importanza alle obiezioni.
- Distinguere tra una vera obiezione e una semplice richiesta di ulteriori informazioni.
- Essere pronto a controbattere alle più frequenti obiezioni.



Appunti Personali

Ottenere l'impegno all'acquisto

La chiusura della contrattazione dovrebbe essere lo sviluppo naturale della vendita e non un inevitabile conflitto finale. Se il cliente si fida del venditore, sa con chiarezza cosa sta comperando ed ha bisogno di ciò che il venditore gli propone, è giunto il momento di suggerire l'impegno all'acquisto. Qui vengono descritti i punti di forza di Mario, unitamente ad alcuni suggerimenti per lo sviluppo del suo stile di chiusura della negoziazione.

Principali punti di forza di Mario nell'ottenere l'impegno all'acquisto:

- Dedica tempo ai problemi della gente.
- Considera l'ascolto paziente un requisito essenziale.
- Ha una visione realistica dei possibili risultati.
- Sintetizza le caratteristiche e i vantaggi del prodotto con precisione.
- Genera fiducia nell'acquisto grazie al suo forte senso del dovere.
- Individuerà le fasi chiave per avvicinarsi ai desideri del cliente.

Nell'ottenere l'impegno all'acquisto Mario potrebbe:

- Trasmettere un maggiore senso dell'urgenza all'interno del processo decisionale.
- Aggiungere al suo repertorio strategie di chiusura delle trattative più incisive.
- Sviluppare una serie di domande di chiusura più incisive.
- Ove opportuno, dire: "Perché non farlo ora?".
- Aiutare il cliente a mettere i puntini sulle "i".
- Accettare il fatto che un fallimento nel breve termine può essere l'inizio di un duraturo successo nel tempo.



Appunti Personali

Follow-up e relazione con il cliente

Una volta consolidata la relazione con il cliente, è compito del venditore dare seguito a quella relazione e fornire assistenza al cliente dopo la vendita iniziale. Questa sezione contiene alcune idee che Mario può mettere in pratica per assistere, informare e seguire il cliente.

Principali punti di forza di Mario nel follow-up e nella relazione con il cliente:

- Riesce a fissare i dettagli.
- Sa applicare procedure dirette e sistematiche.
- Pianifica con precisione aggiornamenti futuri per la clientela.
- Si attiene a procedure e sistemi sperimentati e testati.
- Si occupa dei problemi della clientela con sobrietà ed efficacia.
- Concepisce i clienti come amici con cui trascorrere del tempo piacevolmente.

Nel follow-up e nella relazione con il cliente Mario potrebbe:

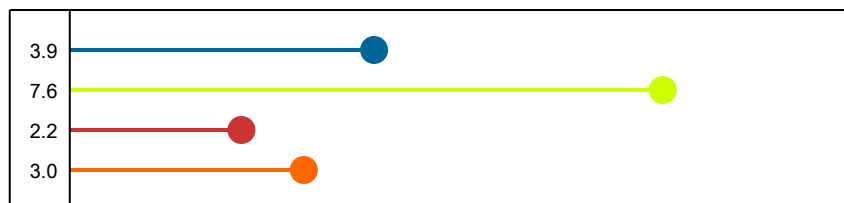
- Elaborare un sistema efficace per tenere il cliente più informato.
- Fare minore affidamento su ordinazioni ripetute o affari basati sul passaparola.
- Accettare il fatto che non tutto debba essere perfetto.
- Tenere a mente con chiarezza l'ordine del giorno e gli obiettivi della fase di follow-up.
- Ridefinire obiettivi e risultati alla luce della sua esperienza.
- Considerare l'ipotesi di venire meno alle regole per andare incontro alle esigenze di un cliente.



Appunti Personali

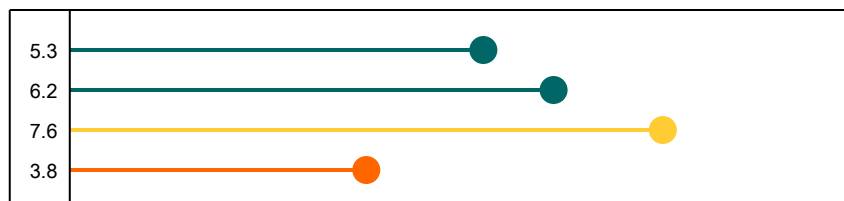
Indicatori delle preferenze di vendita

Prima della vendita



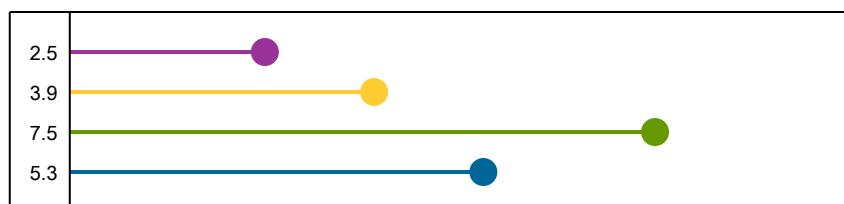
- Ricerca e acquisizione delle informazioni
- Creazione della fiducia nel cliente
- Chiarezza degli Obiettivi
- Ottenere appuntamenti

Ricerca delle esigenze



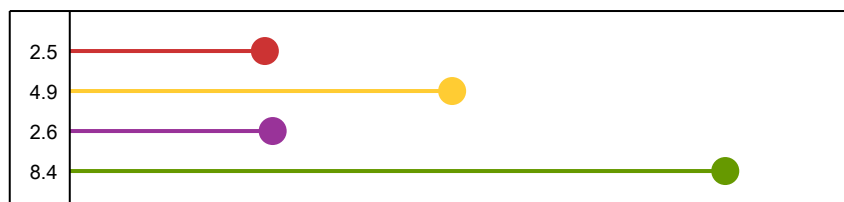
- Capacità di ascolto
- Formulazione di domande
- Incoraggiamento
- Creare Opportunità

Offerta



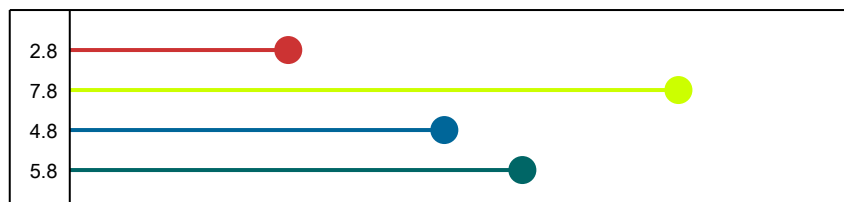
- Mirata e attinente
- Presentazione brillante
- Comprensione delle esigenze
- Organizzazione e precisione

Gestire la resistenza all'acquisto



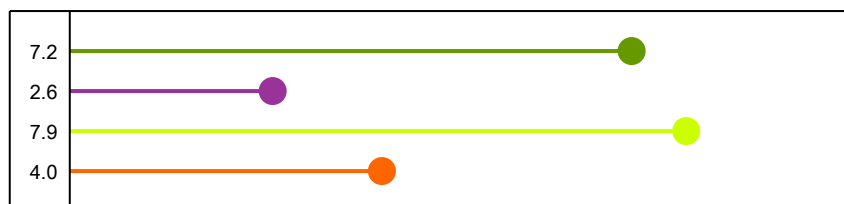
- Gestione diretta delle Obiezioni
- Capacità di persuasione
- Spiegazione dei dettagli
- Apertura alla soluzione dei problemi

Ottenere l'impegno all'acquisto



- Conclusione della negoziazione
- Flessibilità
- Minimizzare i rischi
- Soddisfare le esigenze dei Clienti

Follow-up e relazione con il cliente



- Mantenimento dei contatti
- Pianificazione del cliente
- Assistenza nelle relazioni
- Sviluppo del cliente

Modulo Sviluppo Personale

Nei suoi aspetti migliori la vita è un percorso di esplorazione e di crescita personale che offre soddisfazioni.

Questo capitolo si concentra su diversi importanti aspetti della crescita personale. Facendo tesoro dei consigli forniti in queste pagine si possono apportare alla propria vita cambiamenti stimolanti, che possono avere un profondo impatto in termini di successo.

Queste sezioni aiuteranno Mario a definire il suo scopo nella vita, a prefiggersi degli obiettivi e ad organizzare il suo tempo e la sua vita per raggiungerli. La sezione offre inoltre spunti su come attingere alla propria naturale creatività e far emergere un ulteriore potenziale creativo dagli aspetti personali più reconditi, per superare qualsiasi ostacolo.

Infine, offre a Mario suggerimenti preziosi per comprendere e migliorare il suo stile di apprendimento preferito.

Se applicate, le idee contenute in questo Profilo possono essere estremamente illuminanti e fungere da supporto nel processo di sviluppo.

Vivere con uno scopo

Avere uno scopo e dei traguardi che vale la pena raggiungere è importante, se si vogliono costruire solide basi per una vita di successo. Qui vengono trattati alcuni degli elementi che Mario dovrebbe tener presente quando si prefigge degli obiettivi e definisce il suo scopo nella vita.

Vivere con uno scopo

Mario è molto produttivo quando lavora attentamente per realizzare le sue idee e fa ciò che soddisfa anche un'esigenza personale profondamente sentita. Mario ammette che "errare è umano". Ciò potrebbe esonerarlo dalla responsabilità di raggiungere obiettivi prestabiliti o fornirgli una giustificazione per l'eventuale mancato raggiungimento. Sebbene doloroso per lui, potrebbe trarre giovamento da un sistema di gestione della performance, che lo aiuti a definire gli obiettivi in modo più ordinato.

Con il suo approccio concreto, Mario riesce spesso a trovare la soluzione pratica ai problemi. Nella definizione degli obiettivi personali, è possibile che badi al momento presente anziché al futuro. Ha stima per coloro che si soffermano a comprendere i suoi valori e obiettivi personali. Gli potrebbe essere d'aiuto esprimere le proprie opinioni in maniera più sintetica e diretta. I suoi obiettivi possono essere ostacolati dalle richieste altrui: dovrebbe pertanto rendersi conto di quanto sia importante dire "no", a volte. Eccedendo in prudenza, Mario si prefigge obiettivi che sono spesso comodi e raggiungibili. Dovrebbe forse essere meno riluttante a stabilire traguardi che implicino un rischio maggiore.

Farebbe bene a tenere a mente che la definizione degli obiettivi è un mezzo per raggiungere un risultato e non un fine in se stesso. La sua volontà di aiutare gli altri gli potrebbe far perdere di vista le sue necessità. Può talvolta non riuscire a conseguire ciò che realmente vuole, a causa della sua riluttanza a spingersi oltre. Tende a soffermarsi sui fallimenti passati, anziché sui successi: il suo grado di motivazione è pertanto mutevole ed è possibile che fatichi ad accettare il fatto che non vi sono sconfitte, ma solo risultati. Il suo forte senso della tradizione lo conduce verso obiettivi tendenti a ristabilire lo status quo.

Appunti Personali

Gestione del tempo e della propria vita

Benjamin Franklin disse: “Ami la vita? Non sprecare il tempo, perché è ciò di cui essa è fatta.” Questa sezione contiene alcune strategie che Mario può impiegare per una gestione più efficace del proprio tempo e della propria vita. Selezionate le più significative ed applicatele ogni giorno per ottenere un’efficacia sempre maggiore.

Nel gestire il proprio tempo, Mario:

AZIONI suggerite per lo sviluppo

- | | | |
|---|---|---|
| Accetta cautamente i cambiamenti. | → | Consiglio: accogliere i cambiamenti come parte integrante del processo evolutivo. |
| Alla frenesia dell’azione preferisce un ritmo moderato. | → | Consiglio: mantenere la concentrazione sui compiti più importanti. |
| Preferisce evitare il confronto. | → | Consiglio: tenere presente l’azione, non la persona. |
| Accoglie quasi tutte le richieste di aiuto. | → | Consiglio: ricordare i vantaggi di dire ogni tanto “NO!”. |
| Può apparire piuttosto cauto nel decidere. | → | Consiglio: fissare una scadenza entro cui prendere la decisione e attenersi. |
| Può essere privo di sicurezza nel promuovere le proprie idee. | → | Consiglio: riconoscere che il suo giudizio è molto spesso corretto. |

Appunti Personali

Creatività personale

La creatività è stata definita come “vedere la stessa cosa che vede un altro, traendone un ragionamento diverso”. Persone diverse avranno differenti punti di forza nella creatività. Questa sezione individua alcune caratteristiche della creatività di Mario e il modo per migliorarle.

Nella sua creatività, Mario:

Fungerà da barometro per giudicare la praticabilità di nuove idee.

Utilizza tutti i sensi per trovare nuove soluzioni.

Ama strutturare i processi.

Rispetta ed appoggia le opinioni degli altri.

Ha un approccio rilassato e distaccato.

Cerca di ridurre il rischio di fallimento.

AZIONI suggerite per lo sviluppo

- Consiglio: aiutare gli altri a valutare pienamente le loro idee prima di attuarle.
- Consiglio: sperimentare di più affidandosi all'intuito e al “sesto senso”.
- Consiglio: uscire dai soliti schemi e apportare elasticità nel pensiero.
- Consiglio: allo stesso modo, anche gli altri potrebbero giovare delle sue idee.
- Consiglio: considerare i vantaggi dell'infondere un po' di entusiasmo nel progetto.
- Consiglio: sperimentare l'imprevedibilità, alcune soluzioni si possono trovare solo con un “salto di fede”.

Appunti Personali

Apprendimento continuo

L'apprendimento continuo ha un ruolo chiave nella crescita e nello sviluppo personale. Questa sezione identifica varie idee che Mario può utilizzare per imparare in modo più efficace. Usate questi suggerimenti per definire una vostra strategia di apprendimento e per creare un ambiente che vi permetta una crescita personale ottimale.

Mario ha uno stile di apprendimento preferito che viene facilitato quando:

- ha la possibilità di leggere e studiare documentazione di supporto.
- ha tempo per mettere in relazione la teoria all'applicazione pratica.
- può rivedere regolarmente che cosa ha conseguito.
- può avere con gli altri un rapporto rilassato e aperto.
- può parlare a fondo delle sue idee con un compagno di apprendimento capace di sostegno.
- lavora in situazioni dove le persone coinvolte sono importanti tanto quanto il prodotto finale.

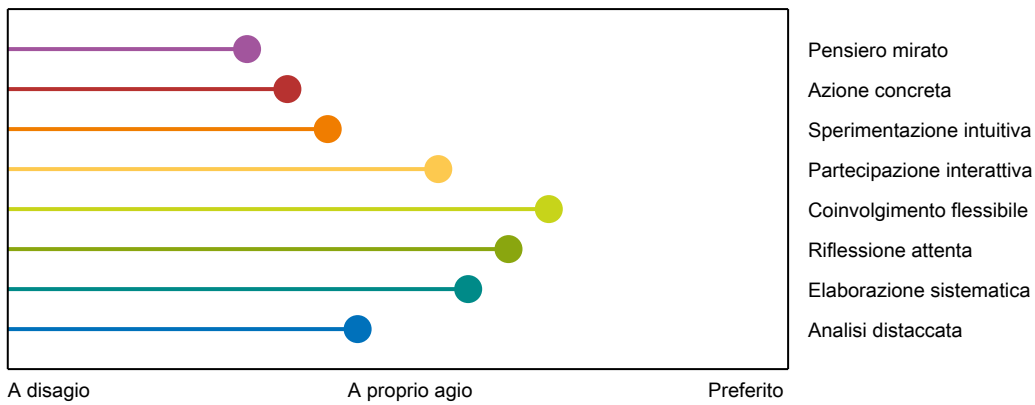
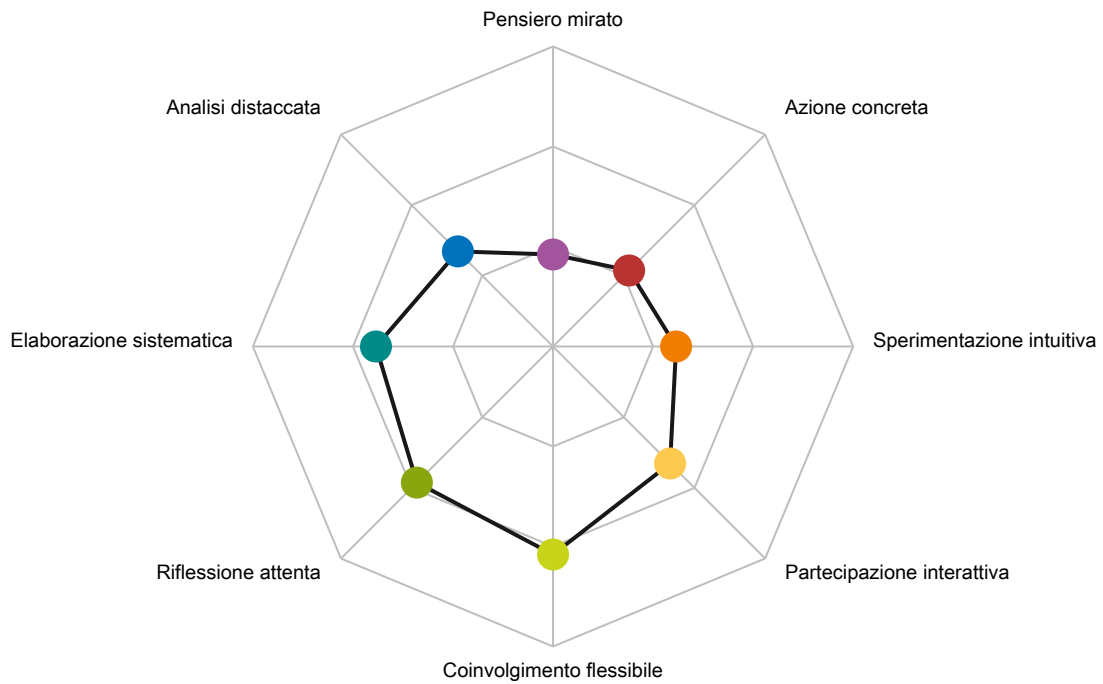
Mario può ampliare la propria conoscenza:

- mantenendosi mentalmente aperto a idee e concetti nuovi e teorici.
 - ogni tanto concentrandosi maggiormente sul compito da svolgere.
 - essendo disposto ad agire sulla base di pareri e suggerimenti insoliti espressi da altri.
 - agendo spontaneamente, senza paura di perdere il controllo della situazione.
 - facendo qualche salto nell'ignoto, di tanto in tanto.
 - partecipando a workshop che siano un po' più pratici e dai ritmi più veloci.
-

Appunti Personali

Stili di apprendimento

martedì 13 giugno 2017



Domande per il colloquio

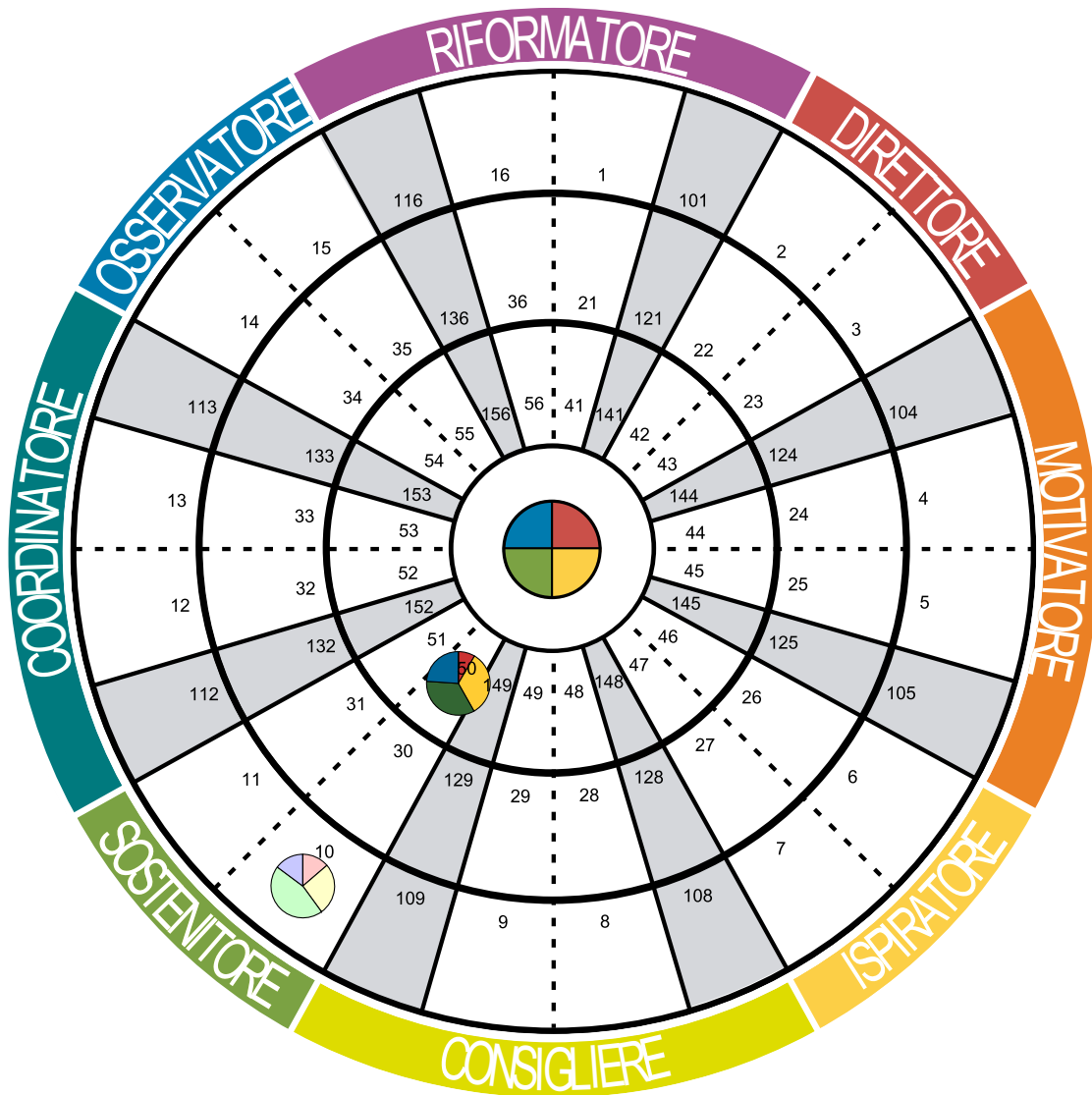
Questa sezione elenca un certo numero di domande che possono essere usate durante un colloquio di lavoro con il candidato Mario Rossi. Le domande possono essere formulate così come appaiono oppure essere adattate alle esigenze o allo stile di chi conduce il colloquio. Esse vengono poste prendendo in considerazione questioni verso le quali Mario potrebbe sentirsi meno a suo agio, ovvero quelle aree caratterizzate da minori punti di forza. Alcuni o l'insieme di questi argomenti dovrebbero essere usati assieme ad altre domande, più inerenti alla professione, le quali permetteranno di stabilire il livello di autocoscienza e di crescita personale di Mario.

Domande per il colloquio:

- In che modo comunica il suo stato di stress?
- Alcune persone hanno più facilità ad agire di altre. Quali sono i vantaggi dell'essere intraprendenti?
- Cosa ha la precedenza per lei: portare a termine il compito a qualunque costo o le esigenze di un'altra persona?
- Quando è opportuno rifiutare del lavoro aggiuntivo?
- In che modo valuta le sue decisioni rispetto agli obiettivi del compito?
- Che cosa fa per assicurarsi che le sue idee vengano prese in considerazione in una riunione di gruppo?
- Faccia un esempio di quando ha discusso un'idea con un gruppo di persone fortemente persuasive.
- Sul lavoro tende ad esprimere le sue vere opinioni riguardo a determinati argomenti? Perché?
- In che modo reagisce a progetti che richiedono tempi brevi e scadenze tassative?
- Come reagirebbe se le venisse chiesto di capitanare la squadra sportiva dell'azienda?

Appunti Personali

La Ruota Insights Discovery a 72 Tipi



Posizione Cosciente sulla Ruota

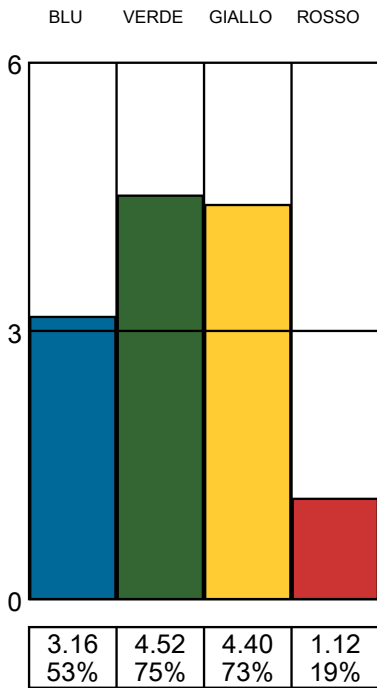
50: Sostenitore Consigliere (Accomodante)

Posizione Meno Cosciente sulla Ruota

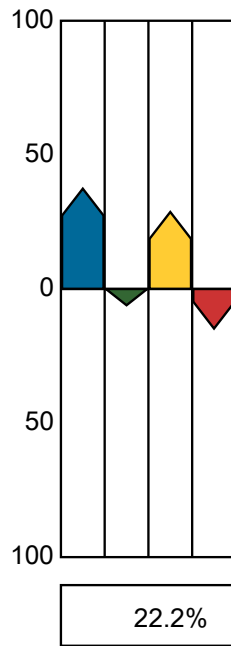
10: Sostenitore Consigliere (Concentrato)

Il Sistema dei Colori Insights Discovery®

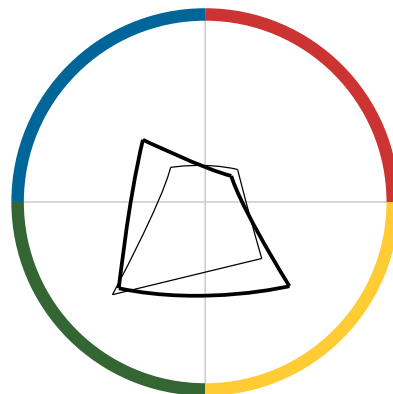
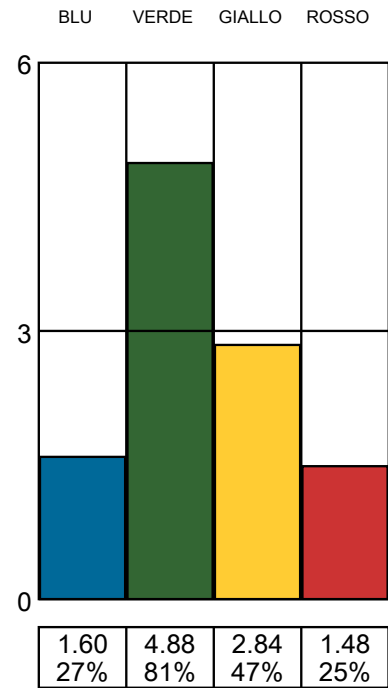
Persona (Cosciente)



Flusso delle Preferenze



Persona (Meno Cosciente)



— Cosciente
 - - - Meno Cosciente



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
TEL: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051
EMAIL: insights@insights.com WEB: www.insights.com