



**SUCCESS INSIGHTS®**

Versione Leadership-Check Sales

**Kristian  
venditore**

GNV Group Srl  
via Valtellina 16  
20159 Milano  
+39 - 02-365 85 559  
info@gnvgroup.it

Secondo la ricerca comportamentale, le persone più efficienti sono quelle che comprendono se stesse, che conoscono, cioè, i propri punti di forza e le aree di miglioramento e che sono in grado di sviluppare le strategie più idonee per far fronte alle esigenze dettate dall'ambiente che le circonda.

Questo report analizza il vostro stile comportamentale, ovvero 'COME' preferite fare determinate cose. È attendibile al 100%? Sì, no, forse. Noi ci limitiamo a rilevare il comportamento. Riportiamo affermazioni che voi considerate vere e aree in cui mostrate determinate inclinazioni. Cancellate i punti in cui non vi riconoscete, ma solo dopo averli discussi con il vostro consulente INSIGHTS.



*Basandosi sulle risposte di Benedetti, questa prima sezione fornisce molte informazioni sul suo stile di vendita: dalla preparazione alla presentazione, alla gestione delle obiezioni, alla conclusione ed alla assistenza del cliente. Il testo descrive il suo stile naturale. Tutte le affermazioni che non lo riguardano devono essere cancellate o modificate.*

Benedetti reagisce in modo permaloso alle critiche sui suoi sforzi commerciali. Le critiche lo colpiscono in modo particolare perché lui organizza e pianifica tutte le azioni con precisione. È piuttosto riservato quando si tratta di comunicare al cliente quanto tempo o quanti soldi potrebbe risparmiare comprando il suo prodotto. Lui preferisce minimizzare piuttosto che promettere troppo. È il suo più severo critico. Lui si mette spesso in testa che con più tempo a disposizione avrebbe potuto ottenere risultati migliori. Per Benedetti è importante, essere considerato un venditore affidabile. Lui evita pertanto tutti i comportamenti che potrebbero in qualche maniera dare l'impressione di inaffidabilità. Benedetti ha un atteggiamento di vendita molto pertinente alla situazione. Lui si attiene alle questioni di lavoro e intavola discorsi personali soltanto in occasione di eventi sociali. Se Benedetti scopre degli errori vorrebbe rimettere tutto in ordine immediatamente. Per lui è importante ottenere risultati commerciali utili. Non farà nessuna affermazione se questa non è supportata da fatti ed informazioni che la confermano. Lui non vuole essere considerata una persona superficiale o poco sincera.

Benedetti ha bisogno nella vendita del sostegno del suo superiore. Lui non vorrebbe fare errori già dall'inizio. Non esagera nelle sue presentazioni. Lui si attiene agli accordi. Può succedere che lui si prepari troppo accuratamente. Lui vorrebbe trasmettere più cifre e dati possibili. Alcuni pensano che lui esageri con i suoi espedienti nelle vendite. Sottolinea i vantaggi dei prodotti che lo colpiscono e non si occupa dei bisogni del cliente. Normalmente lui



dá molta importanza alla qualità e all'affidabilità. La velocità non é così importante per Benedetti. A Benedetti piace trattare in un ambiente rilassato. Lui vende mostrando poche emozioni e trasmettendo molti dati e fatti. Lo stile aggressivo dell'acquirente può indurlo a ritirarsi. Lui non vuole discutere e preferisce evitare un conflitto.

Benedetti vuole sapere con precisione cosa ci si aspetta da lui e vorrebbe conoscere anche le responsabilità delle persone che sono coinvolte. La comunicazione deve essere ben strutturata e logica. É fiero della sua perspicacia. Lui vorrebbe risolvere i problemi del cliente con i dati a disposizione. É un pensatore che utilizza la sua intuizione per trovare soluzioni differenziate ad un problema. Evita al primo contatto con il cliente di arrivare alla conclusione della trattativa. Poichè lui compra raramente al primo incontro attribuisce un comportamento simile anche ai suoi clienti. A volte lui utilizza così tanto tempo per la presentazione che non ne ha a sufficienza per la conclusione. Teme il rifiuto di un cliente e di conseguenza rimanda o evita la conclusione con la speranza che sia il cliente a prendere una decisione senza esserne sollecitato.



*Questa sezione descrive le preferenze e gli stili comportamentali di Benedetti in ambito lavorativo. I dati possono servire per individuare qual è il suo attuale ruolo all'interno della struttura aziendale e per pianificare il suo inserimento in una posizione più consona al suo modo di essere e in cui può sfruttare appieno le sue qualità.*

- è interessato alle persone
- è un buon ascoltatore
- lavora per il superiore e per la questione
- sa appianare una lite, esprime tranquillità e porta una certa stabilità all'interno del team
- si impegna a svolgere un lavoro di buona qualità
- è una persona stabile ed equilibrata
- stabilisce le norme
- è un membro del team affidabile e fedele



## CHECK-LIST PER LA COMUNICAZIONE

*Molte persone sono estremamente sensibili al modo in cui le si tratta. Questa parte del report è di fondamentale importanza se si vuole migliorare la comunicazione e l'interazioni con Benedetti. Lui stesso dovrebbe leggere attentamente ogni affermazione ed annotarsi tre o quattro punti a cui dà maggior importanza. Lo scambio di queste informazioni con i suoi interlocutori abituali porterà ad un sensibile miglioramento della sua comunicazione interpersonale.*

Consigli per gli interlocutori di Benedetti:

- Prestate attenzione al vostro tono di voce e siate onesti e gentili!
- Dategli il tempo per convincersi dell'affidabilità delle vostre affermazioni ed azioni! Siate precisi e realisti!
- Aiutatelo con un contributo ben ponderato che contenga l'essenziale e mantenete ciò che promettete!
- In caso di rifiuto da parte sua cercate di riconoscere i motivi personali, i sentimenti feriti!
- Prestate attenzione a segnali di rifiuto o insoddisfazione!
- Siate aperti e sinceri, dimostrategli interesse per la sua persona e cercate degli ambiti dove avete le stesse preferenze.
- Offritegli la massima sicurezza assicurandolo personalmente.
- Riducete i suoi rischi al minimo; offritegli sicurezza!
- Aiutatelo a fissare i suoi obiettivi personali ed anche a raggiungerli! Ascoltatelo e siate aperti!
- Realizzate un progetto se siete entrambi d'accordo!
- Interessatevi ai suoi principi, mostrate rispetto e mostrate i vantaggi e svantaggi!



*Questa sezione indica gli atteggiamenti da evitare quando si comunica con Benedetti. Questa pagina, quindi, è rivolta a chi si deve rapportare con lui. Benedetti dovrebbe comunicare ai suoi interlocutori abituali quali comportamenti trova particolarmente irritanti, noiosi, demotivanti, frustranti. Così facendo sarà possibile per entrambe le parti instaurare un dialogo più piacevole, ma soprattutto più efficace.*

Questi comportamenti ostacolano la comunicazione con Benedetti e pertanto devono essere evitati:

- minacciare, adulare, persuadere, indurre chiaccherando o lamentarsi
- lasciarlo all'oscuro su che cosa ci si aspetta da lui; non approfondire una questione
- essere poco chiari; far riconoscere le opinioni o le supposizioni come tali
- trattare subito le questioni di lavoro o affrontare l'ordine del giorno senza accordi precedenti
- sprecare tempo o gingillarsi
- essere disordinato e negligente
- discutere a lungo su fatti e cifre
- essere dominante ed esigente, minacciare con la sua posizione di potere
- agire precipitosamente
- offrire sicurezze che non siete in grado di garantire
- utilizzare stratagemmi e manipolare
- manipolarlo o cercare di strappare la sua approvazione perché lui solo apparentemente non si opporrà
- lasciare le cose al caso o alla fortuna



Questa sezione contiene alcuni suggerimenti, che saranno d'aiuto a Benedetti per migliorare la propria comunicazione con gli altri nella vendita. I consigli contengono una breve descrizione sui diversi tipi di personalità in cui ci si può imbattere. Imparando a riconoscere il modo di comunicare preferito dai propri interlocutori e adattandosi ad esso, Benedetti riuscirà a rapportarsi a loro in maniera decisamente più efficace. Con un pò di esercizio Benedetti sarà in grado di individuare subito lo stile del proprio interlocutore, capire in che cosa si discosta dal proprio, ed agire di conseguenza. La flessibilità e la capacità di riconoscere le esigenze del proprio interlocutore sono prerogative dei migliori venditori.

<p>Se volete vendere ad una persona affidabile, giudiziosa, tradizionalista, precisa, accurata, perfezionista:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Preparatevi molto bene alla presentazione!</li><li>● Attenetevi all'argomento! Non divagate! Utilizzate molti fatti!</li><li>● Siate precisi e realisti! Evitate le esagerazioni!</li></ul> <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● prendere le cose con leggerezza, parlare ad alta voce, agire senza un piano</li><li>● perdere tempo in small talk</li><li>● essere trasandati e disorganizzati</li></ul>	<p>Se volete vendere ad una persona ambiziosa, energica, determinata, volitiva, indipendente ed orientata ai risultati:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Siate chiari, precisi, stringati; andate subito al sodo!</li><li>● Attenetevi alle questioni di lavoro! Fate delle presentazioni efficaci!</li><li>● Preparete con cura la presentazione e il materiale informativo!</li></ul> <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● parlare di cose non attinenti al tema della discussione.</li><li>● lasciarsi delle scappatoie o rimanere sul vago.</li><li>● mostrarsi disorganizzati.</li></ul>
<p>Se volete vendere ad una persona paziente, riservata, affidabile, perseverante, tranquilla e modesta:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Iniziate la conversazione con delle osservazioni di carattere personale, in modo da rompere il ghiaccio!</li><li>● Presentatevi in maniera amichevole, non aggressiva!</li><li>● Create una situazione di fiducia, sottolineate che si tratta di un prodotto consolidato!</li></ul> <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● iniziare subito con le questioni di lavoro</li><li>● voler dominare o avere troppe pretese</li><li>● pretendere una decisione o una risposta in tempi rapidi</li></ul>	<p>Se volete vendere ad una persona amichevole, aperta, appassionata, diplomatica, capace di infondere entusiasmo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Create un ambiente caldo ed amichevole!</li><li>● Non dilungatevi nella descrizione dei dettagli, a meno che non vi vengano richiesti!</li><li>● Utilizzate le referenze di persone che per gli altri sono importanti!</li></ul> <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● essere bruschi e di poche parole</li><li>● voler controllare eccessivamente la conversazione</li><li>● voler esporre troppi dati, informazioni, alternative e teorie astratte</li></ul>



*Questa sezione descrive qual è per Benedetti l'ambiente di lavoro ideale, secondo il suo stile comportamentale di base. Soprattutto le persone meno elastiche, in mancanza degli elementi descritti più avanti, si possono trovare fortemente a disagio. Le persone dotate di maggiore flessibilità sanno adattarsi più facilmente a determinate situazioni e riescono quindi a stare bene quasi ovunque. Nel testo seguente troverete quali sono gli incarichi, i compiti, le responsabilità che Benedetti assume volentieri e potrete dedurre, di conseguenza, quelli che per lui sono motivi di frustrazione.*

- possibilmente poche situazioni conflittuali tra collaboratori e clienti
- contatti con clienti con cui si è instaurato un rapporto personale di lunga data
- lavoro nel suo settore specialistico, preferisce lavori tecnici
- tempo sufficiente per accettare e intraprendere i cambiamenti
- rapporti stretti con un piccolo gruppo di persone o clienti
- un ambiente familiare con strutture prevedibili
- considerazione da parte del proprio superiore, elogi e riconoscimento per il lavoro effettuato
- un ambiente dove lui possa sfruttare le sue capacità intuitive
- un ambiente stabile e prevedibile

*Il comportamento e le sensazioni di una persona possono essere espresse anche in maniera concisa, telegrafica. Questa sezione fornisce alcune informazioni aggiuntive su come Benedetti vede sé stesso, nonché il modo con cui gli altri percepiscono il suo comportamento in determinate situazioni. Con l'aiuto di quanto descritto, Benedetti potrà valutare più attentamente l'impatto del proprio modo di agire e quindi controllare meglio determinate situazioni.*

### **'Vedi te stesso come ti percepiscono gli altri'**

#### **AUTOPERCEZIONE**

Benedetti si considera:

preciso	accurato
riservato	diplomatico
colto	analitico

#### **PERCEZIONE ALTRUI**

Quando è leggermente sotto pressione, un po' stressato, oppure stanco, è possibile che gli altri lo considerino:

pessimista	selettivo
esageratamente preoccupato	pedante

Quando Benedetti è molto stressato, o sotto forte pressione, dà l'impressione di essere:

caotico	estroverso
eccitato	chiassoso

*Sulla base delle risposte di Benedetti il report ha evidenziato le parole che descrivono il suo comportamento. Di seguito viene descritto come Benedetti risolve i problemi, gestisce le sfide, influenza le persone e come é il suo rapporto con le regole e le procedure stabilite dagli altri.*

<b>Dominante</b>	<b>Intraprendente</b>	<b>Stabile</b>	<b>Coscientoso</b>
aggressivo trascinatoro esigente imperioso irrefrenabile pioniere coraggioso competitivo orientato ai risultati risoluto sicuro di sè intraprendente deciso responsabile	esuberante carismatico entusiasta ispiratore persuasivo convincente ottimista espressivo aperto fiducioso gentile socievole affascinante distaccato	flemmatico adattabile sistematico cauto abitudinario tranquillo prevedibile <b>costante</b> <b>paziente</b> <b>tranquillo</b> <b>rilassato</b> <b>leale</b>	perfezionista scrupoloso orientato ai dettagli preciso attento alla qualità sistematico conservatore accurato <b>cauto</b> <b>organizzato</b> <b>ordinato</b> <b>pieno di tatto</b> <b>diplomatico</b> <b>capace di giudicare</b>
<b>moderato</b> <b>riservato</b> <b>collaborativo</b> <b>gentile</b> <b>premuoso</b> <b>conservatore</b> prudente socievole senza pretese modesto umile accondiscendente dolce	<b>oggettivo</b> logico prudente scettico pensieroso analitico critico calcolatore poco espressivo pessimista lunatico freddo	vivace attivo animato brioso flessibile energico impaziente irrequieto dinamico frenetico progressivo invadente irruente	energico deciso originale perseverante sicuro di sè disinvolto ingegnoso autonomo intrepido ha idee stavaganti sfrenato rivoluzionario



Lo "stile di vendita naturale" di Benedetti nel gestire i problemi e le persone, i suoi ritmi nell'affrontare procedure ed avvenimenti, a volte non corrispondono alle aspettative dell'ambiente circostante. Questa sezione fornisce preziose informazioni riguardo alla sua capacità di sopportare lo stress e le pressioni causate dalla necessità di adeguarsi alle esigenze dell'ambiente lavorativo.

### GESTIONE DEI PROBLEMI E DELLE SFIDE

stile naturale	stile adattato
Benedetti affronta la vendita con avvedutezza e non si aspetta che il suo punto di vista venga immediatamente preso in considerazione. Benedetti offre al cliente soluzioni ai problemi concepite in collaborazione. Lui si mostra disponibile ad accettare compromessi.	Benedetti non ritiene necessario modificare il proprio stile di vendita nella gestione dei problemi e nell'affrontare le sfide.

### CONTATTI CON LE PERSONE ED INFLUENZA SU DI ESSE

stile naturale	stile adattato
Nel convincere ed influenzare le persone Benedetti procede in maniera logica ed oggettiva. Lui tende ad affrontare una situazione in maniera diretta.	Benedetti non ritiene necessario cambiare strategia per influenzare le persone. Lui ritiene che il suo comportamento naturale corrisponda a ciò che il suo ambiente gli richiede.

**MODO DI LAVORARE E COSTANZA**

stile naturale	stile adattato
Benedetti gradisce un ambiente di vendita dove si instaurino rapporti duraturi. Se si decide per l'acquisizione ciò avviene sempre sulla base di esperienze già fatte e solamente se lui ritiene ciò sensato. Lui vende volentieri prodotti di qualità.	Per Benedetti non c'è molta differenza tra stile naturale e stile adattato.

**RAPPORTO CON LE REGOLE E LE STRUTTURE**

stile naturale	stile adattato
Benedetti si sente a suo agio in un team di vendita dove vengano offerti prodotti della massima qualità. Nelle sue presentazioni lui informa con precisione i clienti su dati e fatti. Tendenzialmente lui si attiene alle regole dell'azienda, anche quando gli altri non lo fanno.	Per Benedetti non c'è molta differenza tra stile naturale di vendita e stile adattato; pertanto non vede la necessità di comportarsi in maniera diversa da quella che gli è più congeniale.

*Nell'attuale ambito lavorativo, Benedetti ritiene di dover adottare lo stile comportamentale sotto descritto. Se le affermazioni non sono attinenti all'attività attualmente svolta, bisognerà capire perché Benedetti segue questi modelli di comportamento.*

- testare un nuovo prodotto o servizio prima di venderlo
- ostinazione e pazienza nel raggiungere i propri obiettivi
- attenzione ai dettagli che nella vendita possono essere importanti
- instaurare rapporti di fiducia con i clienti
- la disponibilità a lavorare duramente per arrivare alla conclusione della trattativa
- evitare i contrasti con i clienti
- avere tutti i fatti a disposizione prima di effettuare una telefonata d'acquisizione
- buona assistenza del cliente una volta acquisito
- evitare le telefonate d'acquisizione senza essere preparati
- essere ostinati nella conclusione della trattativa
- essere emozionalmente distaccati dal prodotto o servizio venduto
- essere sistematici nel processo della vendita
- presentare i propri prodotti o servizi in maniera tranquilla e distaccata



*Questa sezione del report si basa sull'analisi delle predizioni di Benedetti. In generale le persone sono motivate dalle proprie aspirazioni, dai propri desideri. Quando questi desideri vengono soddisfatti, non sono più fonte di motivazione. Tra tutti i fattori seguenti, Benedetti dovrebbe evidenziare quelli che corrispondono di più ai suoi desideri o aspirazioni attuali.*

Benedetti vorrebbe :

- inserimento limitato di nuovi prodotti
- una migliore pianificazione e pochi cambiamenti nell'organizzazione
- istruzioni precise in modo da svolgere correttamente il suo lavoro già dal primo momento
- motivazioni logiche per accettare i cambiamenti
- promozione, se lui si sente pronto a ciò
- nessun cambiamento improvviso nei procedimenti
- tempo per raggiungere i suoi criteri di rendimento
- prodotti e procedure consolidate
- la rassicurazione che lui ha svolto un lavoro correttamente
- direttive messe per iscritto
- attività da poter seguire dall'inizio fino alla fine
- riconoscimento per la sua tenacia nei lavori di qualità



*In questa sezione vengono descritti i presupposti necessari affinché Benedetti ottenga risultati ottimali. Alcuni criteri possono essere soddisfatti da Benedetti stesso, altri dal management. È molto difficile, per una persona, trovare stimoli e motivazioni sul lavoro, se i suoi superiori non rispettano alcune condizioni fondamentali. Benedetti dovrebbe leggere attentamente la lista seguente, individuare i tre o quattro punti che considera più importanti e comunicarli ai propri superiori. In questo modo lui potrà indirizzare lo stile manageriale dei suoi superiori, nel senso a lui più vantaggioso.*

Benedetti ha bisogno di :

- una formulazione delle possibili obiezioni nella vendita e delle possibili risposte
- incoraggiamento all'autonomia
- un superiore che impartisca direttive dettagliate
- un superiore che preferisca la qualità alla quantità
- un ambiente di lavoro caloroso ed amichevole
- un prodotto di qualità consolidato
- regolamentazioni prima di introdurre dei cambiamenti
- fatti in una sequenza logica
- un'immagine chiara delle nuove prospettive
- una descrizione scritta e dettagliata della posizione e delle aspettative nei suoi confronti
- gli attrezzi necessari per raggiungere i suoi elevati criteri



*In questa sezione vengono descritti i possibili limiti di Benedetti. Queste tendenze comportamentali non si riferiscono ad un campo in particolare, ma possono risultare d'ostacolo nel raggiungimento degli obiettivi. Benedetti dovrebbe cancellare i punti che non corrispondono alla sua situazione attuale ed evidenziare i due o tre comportamenti che pensa possano limitare le sue prestazioni. Sulla base di questa analisi è possibile studiare un piano d'azione per cercare di eliminare, in parte o del tutto, questi limiti.*

Benedetti potrebbe tendere a :

- trascorrere troppo tempo in ufficio per raccogliere fatti e cifre per la vendita
- affrontare lui stesso le possibili obiezioni per poter offrire all'acquirente i fatti necessari
- non concludere la trattativa, anche se l'acquirente era disponibile a comprare
- avere difficoltà ad adattarsi al comportamento del cliente
- perdersi nei dettagli ed utilizzarli per proteggere la sua posizione
- utilizzare troppi o insensati espedienti
- avere paura a concludere una trattativa
- non accettarsi, mostrare poca sicurezza di sé
- essere eccessivamente preparato ed offrire al cliente troppi fatti e cifre



Quelli che seguono sono alcuni dei possibili campi in cui Benedetti potrebbe volersi migliorare. Lui dovrebbe sottolineare alcuni temi sui quali si vuole concentrare; scorrendo il report dovrebbe controllare inoltre se vi sono altri campi in cui desidera migliorarsi.

- servizio al cliente
- acquisizione
- preparazione
- presentazione
- gestione obiezioni
- conclusione
- conoscenze del prodotto
- obiettivi personali
- altro

Settore: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Settore: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Settore: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Data d'inizio: \_\_\_\_\_ Data di controllo: \_\_\_\_\_



Lo scopo di questo report é di aiutarla ad ottenere maggior successo nella vita e nel lavoro. Le persone di successo di ogni tempo hanno qualcosa in comune: si conoscevano molto bene. Anche Lei leggendo il Suo report scoprirà qualcosa di più su di Lei e potrà così elaborare delle strategie per avere più successo.

La classificazione dei comportamenti nel campo della vendita non é certo cosa facile, considerata la molteplicità delle variabili su cui si può basare tale classificazione. I fattori riportati in questo report descrivono esclusivamente il COME una persona svolge il proprio lavoro. Non si tratta di capire il PERCHÉ, per fare ciò sarebbero necessarie altre informazioni.

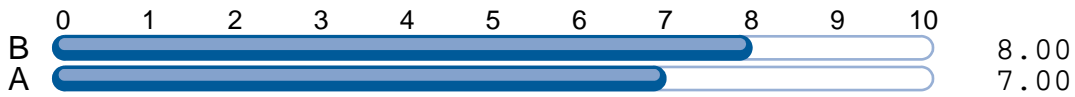
Il grafico "stile di base" (B) rappresenta il comportamento spontaneo di Benedetti, quello che adotta secondo le sue naturali inclinazioni. Il grafico "stile adattato" (A) misura la sua risposta all'ambiente, ovvero il comportamento che adotta attualmente in quanto reputa che sia più adeguato alla situazione. Questo stile viene chiamato "maschera" da C.G. Jung.

Se lo stile di base si discosta troppo dallo stile adattato le persone si sentono spesso stressate perchè limitano il loro stile naturale.

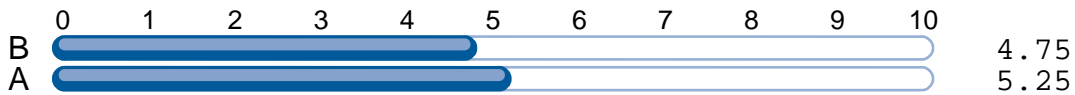
Osservate i grafici e confrontateli. Analizzate ogni singolo fattore e valutate la sua importanza per il raggiungimento degli obiettivi che caratterizzano il vostro lavoro. Il grafico "stile adattato" indica quali fattori considerate determinanti ed in quale direzione state concentrando le vostre energie.



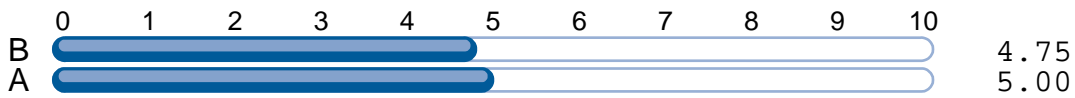
## PREPARAZIONE ALLA VENDITA



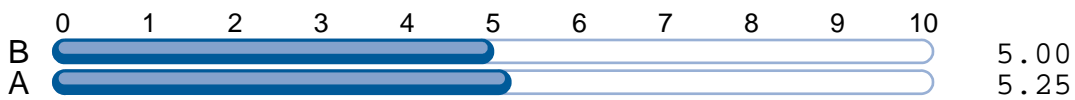
## PRESENTAZIONE



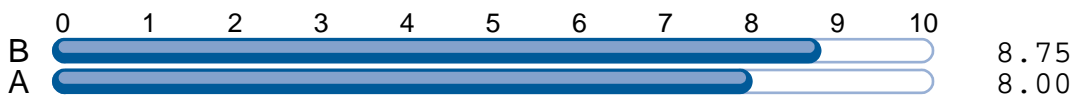
## GESTIONE DELLE OBIEZIONI



## CONCLUSIONE DELLA TRATTATIVA

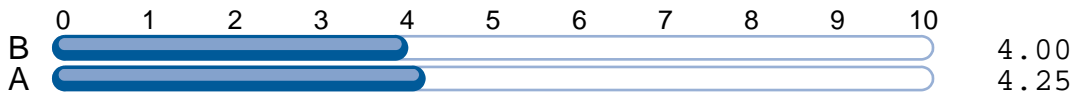


## ASSISTENZA

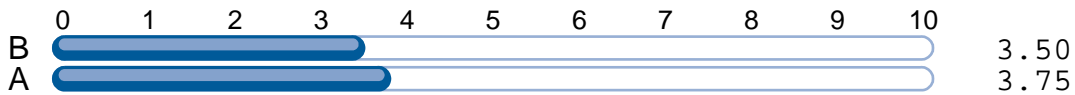




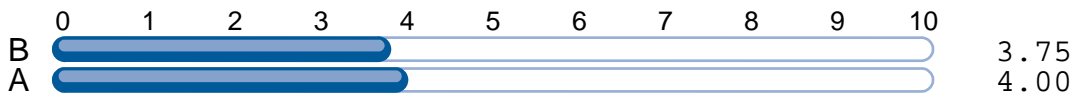
## ORIENTAMENTO ALLE SFIDE



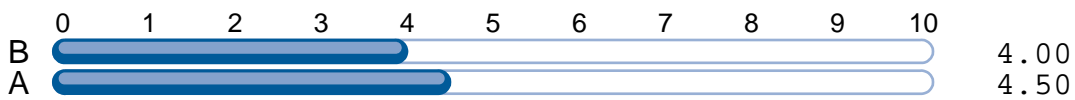
## INTRAPRENDENZA



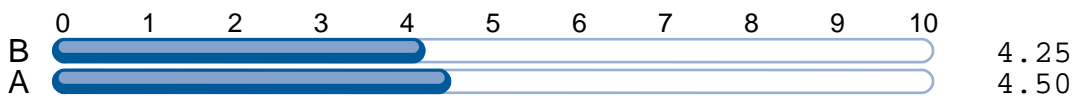
## ORIENTAMENTO AI RISULTATI



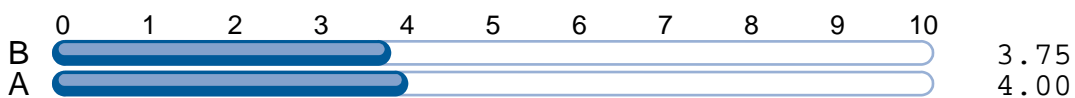
## ATTITUDINE ALL'ACQUISIZIONE



## FORZA DI PERSUASIONE

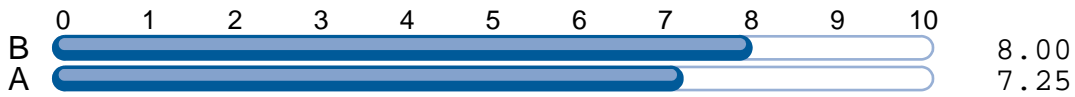


## FIDUCIA IN SE' STESSI

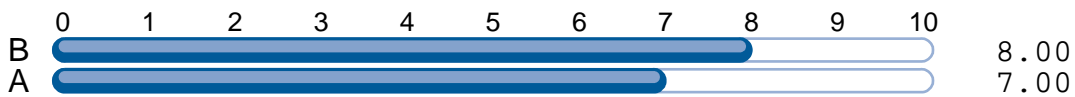




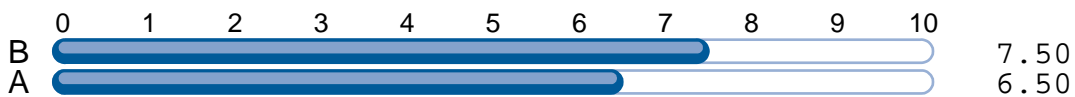
## COSTANZA



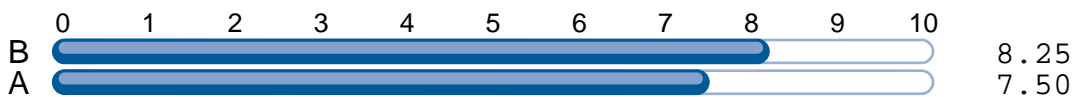
## CAPACITÀ DI ASCOLTARE ATTIVAMENTE



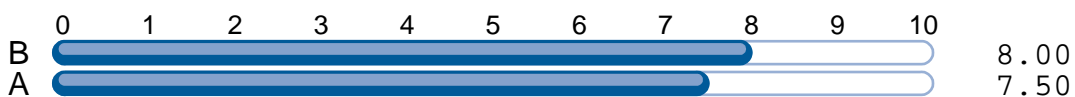
## CONTATTI CON I CLIENTI



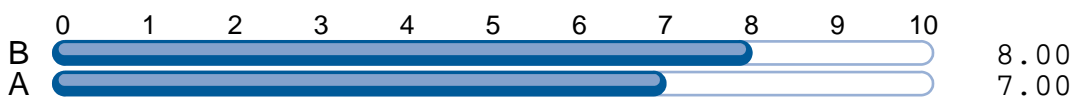
## CONOSCENZE DEL PRODOTTO



## FOLLOW UP ED ESECUZIONE



## LAVORO BUROCRATICO





### Kristian

Grafico I  
Stile adattato

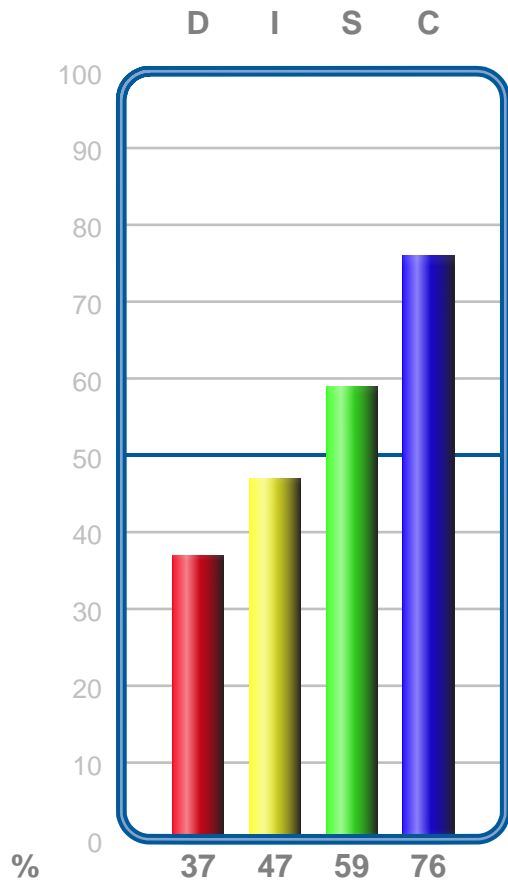
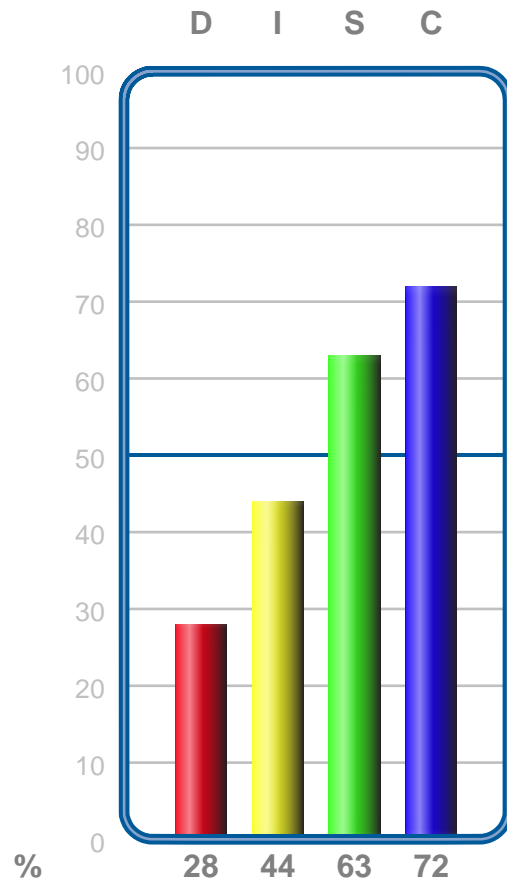


Grafico II  
Stile di base



Norm 2009 F24



La ruota Success INSIGHTS rappresenta graficamente, in maniera immediata, il vostro stile comportamentale, così come è stato descritto nel testo.

Il vantaggio decisivo di Success INSIGHTS, rispetto ad altri strumenti per l'individuazione del potenziale sta nel fatto che sulla ruota non vengono indicate solamente le strategie comportamentali che adottate consapevolmente (stella), ma anche il vostro stile di comportamento innato (punto).

In questo modo ottenete un quadro personale ed autentico della vostra situazione attuale. Il comportamento di una persona, ovvero il modo in cui essa affronta le cose, è determinato in larga misura dal suo temperamento.

Il comportamento è rappresentato su due assi che dividono la ruota Success INSIGHTS in quattro quadranti principali. Ciascun quadrante ha un colore diverso dagli altri e rappresenta il modello di comportamento scelto per reagire alle sfide, per interagire con gli altri, per porsi nei confronti di un problema o di determinate regole.

In ciascuno di noi sono presenti tutte le combinazioni: estroversione-pensare (rosso), estroversione-sentire (giallo), introversione-sentire (verde), introversione-pensare (blu); esse emergono, però, con una diversa intensità.

L'intensità è rappresentata graficamente sulla ruota Success INSIGHTS da anelli concentrici (livelli di flessibilità). Il punto e la stella indicano chiaramente qual è la vostra posizione rispetto alle diverse preferenze comportamentali.

INSIGHTS analizza 384 combinazioni che sono visualizzate graficamente sulla ruota Success INSIGHTS in 60 posizioni diverse. Se il punto o la stella sono sull'anello esterno (posizione 1-8), siete un tipo univoco.

Se siete posizionati sul secondo anello (tipo focalizzato, posizione 9-24) aumenta la vostra flessibilità: mostrate cioè due preferenze. Se siete sul terzo anello (tipo flessibile, posizione 25-40) avete a disposizione tre preferenze: la vostra flessibilità è di conseguenza maggiore.

Se il punto o la stella sono sul quarto anello (incrocio flessibile, posizione 41-56), siete estremamente flessibili. Mostrate 3 preferenze nonché le caratteristiche del vostro colore opposto e sapete quindi adattarvi a diversi stili di comportamento e a molteplici situazioni.

Se siete sul quinto anello (incrocio 57-60) avete a disposizione due preferenze, di colore opposto, che vi garantiscono una notevole flessibilità.

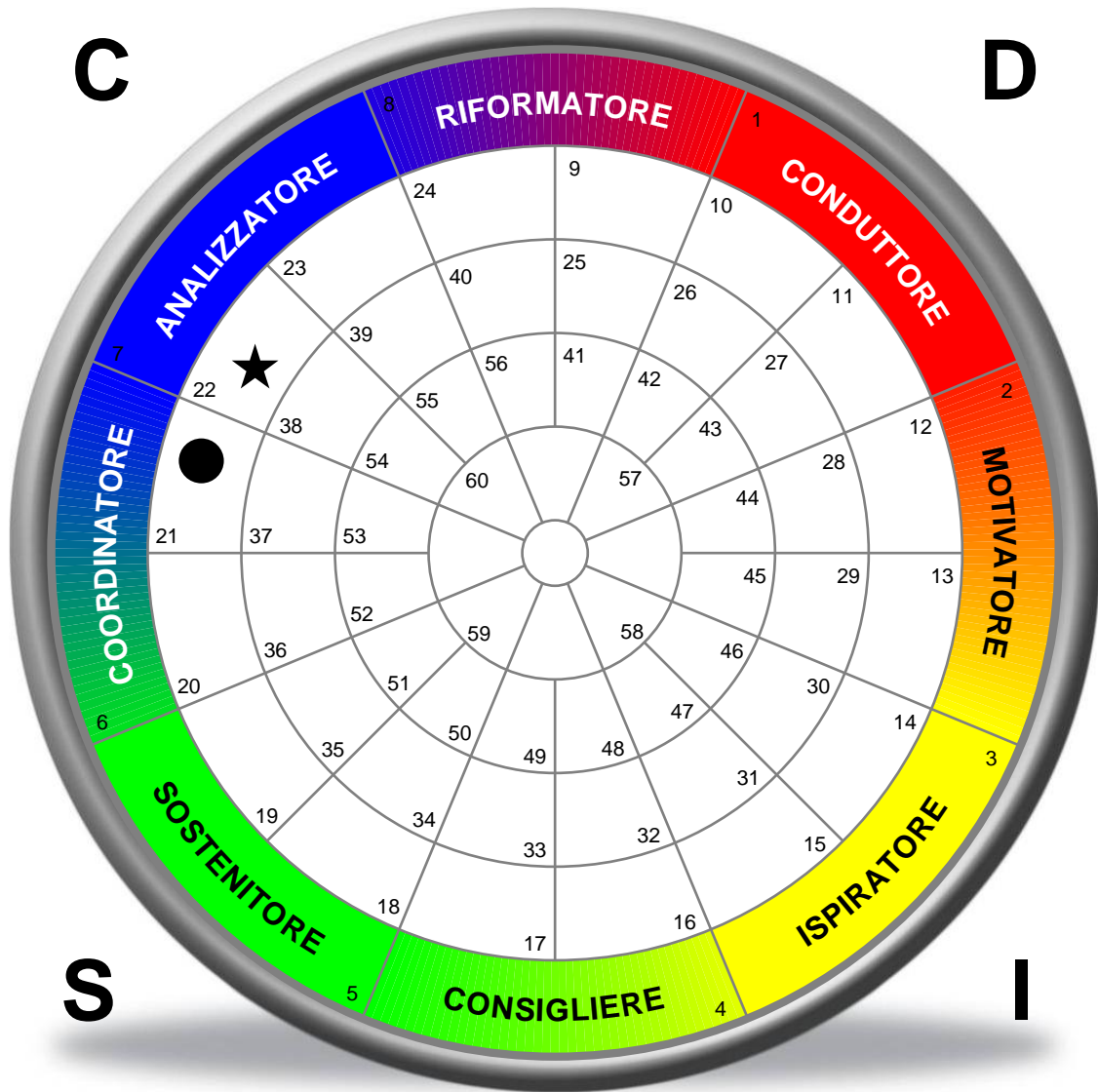


Con l'analisi Success INSIGHTS del team potete verificare anche "lo stato dell'arte" del vostro gruppo di lavoro. La ruota Success INSIGHTS vi permette di visualizzare contemporaneamente la posizione di tutti i componenti e di apportare le modifiche necessarie affinché ciascun collaboratore possa operare nel clima di lavoro che gli è più congeniale.

Per un'interpretazione più dettagliata dei risultati dell'analisi vi consigliamo di rivolgervi al vostro consulente INSIGHTS.



Kristian



Stile adattato: ★ (22) COORDINATORE-ANALIZZATORE (FOCALIZZATO)

Stile di base: ● (21) ANALIZZATORE-COORDINATORE (FOCALIZZATO)

Norm 2009 F24

GNV Group Srl  
+39 - 02-365 85 559  
info@gnvgroup.it



**SUCCESS INSIGHTS®**

Versione Leadership-Check Sales

**Kristian  
venditore**

GNV Group Srl  
via Valtellina 16  
20159 Milano  
+39 - 02-365 85 559  
info@gnvgroup.it



Conoscere i valori di un individuo ci aiuta a comprendere il PERCHE' delle sue azioni. L'esame delle sue esperienze di lavoro, delle sue referenze, dell'educazione ricevuta e del suo percorso formativo ci indica CHE COSA è in grado di fare. Lo studio del comportamento ci permette di valutare il MODO in cui una persona si pone rispetto all'ambiente di lavoro. Questo report misura l'importanza o "intensità" di fattori motivazionali: teorico, utilitaristico, estetico, sociale, individualistico e tradizionale.

Gli atteggiamenti concorrono a determinare il comportamento umano; talvolta vengono definiti motivatori occulti in quanto non sono sempre riconoscibili a prima vista. Lo scopo del presente report è quello di evidenziare alcuni di questi fattori motivanti per sviluppare ulteriormente i punti di forza che una persona già possiede e che potrà mettere a frutto nel proprio ambiente di lavoro.

Basandosi sulle risposte da voi date, il report analizza la vostra propensione per ciascuno dei sei atteggiamenti citati. I due atteggiamenti che in voi sono più marcati - a volte possono essere anche tre - sono quelli che vi inducono ad agire. Quando ciò che si dice, si ascolta o si fa è in armonia con i propri atteggiamenti preferiti, ci si sente a proprio agio.

Il report indica pure il livello delle vostre preferenze per ciascuno dei sei atteggiamenti fondamentali.

- **ELEVATO** - sensazioni positive che desiderate soddisfare nell'ambiente di lavoro e nella vita privata.
- **CONTINGENTE** - le vostre sensazioni oscillano tra la positività e l'indifferenza, a seconda delle priorità presenti nella vostra vita in questo momento. Tali atteggiamenti tendono ad acquisire maggiore importanza mano a mano che i vostri atteggiamenti preferiti vengono soddisfatti.
- **INDIFFERENTE** - le vostre sensazioni relative agli atteggiamenti valutati di grado 5 o 6, sono di indifferenza.

VALUTAZIONE DEI VOSTRI ATTEGGIAMENTI		
1°	UTILITARISTICO	elevato
2°	SOCIALE	elevato
3°	TEORICO	contingente
4°	INDIVIDUALISTICO	contingente
5°	ESTETICO	indifferente
6°	TRADIZIONALE	indifferente

*L'atteggiamento utilitaristico è caratterizzato da un interesse singolare per il denaro e per tutto ciò che è utile. L'individuo vuole avere la sicurezza che il denaro può dare - non solo per sé, ma anche per la sua famiglia presente e futura. Questo atteggiamento si esplica in tutti gli aspetti pratici del mondo del lavoro, dalla produzione al marketing, come pure nel consumo di beni e nella conquista di un benessere materiale evidente. Questo tipo di individuo è totalmente pragmatico e corrisponde esattamente allo stereotipo dell'uomo d'affari di successo. La persona con un punteggio elevato in questa fascia tende probabilmente a sentire il bisogno di superare gli altri in quanto orientata al benessere materiale.*

- Elargisce generosamente tempo e risorse nei progetti che promettono un buon ritorno finanziario.
- Lavora sodo e in maniera duratura per soddisfare le proprie necessità.
- Per realizzare i suoi obiettivi futuri, Benedetti trae spunto dalle esperienze presenti e passate.
- Egli valuta le cose in funzione della loro utilità e del ritorno economico.
- Benedetti è abile nel raggiungere gli obiettivi prefissati.
- Egli utilizza il proprio successo finanziario come strumento di valutazione del lavoro compiuto.

*Coloro che hanno ottenuto un punteggio molto elevato in questo atteggiamento nutrono un amore innato per il prossimo. La persona sociale apprezza gli altri ed è, di conseguenza, cordiale, ben disposta ed altruista. E' probabile che una persona siffatta consideri gli atteggiamenti Teorico, Utilitaristico ed Estetico freddi e disumani. Rispetto all'atteggiamento Individualistico, la persona sociale considera l'amore per il prossimo e l'aiuto agli altri quale unica forma possibile di relazione umana.*

- Mette generosamente il proprio tempo, il proprio talento e le proprie risorse a disposizione di chi ha bisogno.
- Gli riesce difficile dire "no" quando gli altri hanno bisogno del suo tempo o del suo talento.
- Benedetti è paziente e sensibile verso gli altri.
- Benedetti dedica molto tempo a raccogliere e diffondere informazioni sulle problematiche sociali.
- Aiutare i senzatetto può essere una delle sue preoccupazioni.
- Egli crede nella necessità di sostenere le opere di carità.

*L'impulso primario relativo a questo valore è la ricerca della VERITA'. Nel perseguire questo valore, la persona adotta un atteggiamento di tipo "cognitivo", sempre attento ad individuare concordanze e differenze. Tale persona si astiene dal giudicare la bellezza o l'utilità degli oggetti, ma cerca unicamente di osservare e ragionare. Poichè gli interessi del tipo teorico sono empirici, critici e razionali, egli dà l'impressione di essere un intellettuale. Lo scopo principale della sua vita consiste nell'ordinare e sistematizzare il sapere: il sapere fine a se stesso.*

- Il suo bisogno di approfondimento è strettamente legato alle esigenze derivanti da una determinata situazione.
- Benedetti si dà da fare per approfondire una materia se è realmente interessato ad essa, oppure se la conoscenza di detta materia è fondamentale per avere successo.
- Benedetti supportare le proprie convinzioni con dati alla mano.
- Benedetti ha le potenzialità per diventare un esperto nel settore di attività prescelto.
- Il fatto di affidargli dei compiti che mettano alla prova le sue conoscenze aumenta la sua soddisfazione sul lavoro.
- Nei settori per i quali nutre particolare interesse, dimostra la propria abilità nel mettere a frutto il sapere acquisito in passato per risolvere i problemi del presente.
- Se la conoscenza di una materia specifica non è di suo interesse, oppure non è necessaria per avere successo, egli tende ad affidarsi al proprio intuito o alle informazioni di carattere pratico disponibili per quel dato settore.



*L'interesse primario in questo tipo di atteggiamento è il POTERE, non legato necessariamente all'abilità diplomatica. Gli studi svolti dimostrano che i leader in generale ottengono punteggi elevati in questo atteggiamento. Poiché la competizione e la lotta per la sopravvivenza svolgono un ruolo importante in tutti gli aspetti della vita, molti filosofi hanno individuato nel desiderio del potere la più universale e fondamentale delle motivazioni. E in effetti vi sono alcune personalità che mirano soprattutto al prestigio, all'influenza e al potere personale.*

- Benedetti valuta ogni situazione singolarmente e decide caso per caso in quale misura intende esercitare il proprio controllo.
- Benedetti sa mostrarsi molto energico nel far valere le proprie idee.
- A volte può avere uno spirito molto competitivo.
- Il controllo che tende ad esercitare è tanto più ampio, quanto più forte è il suo coinvolgimento emotivo. Se la cosa riveste per lui un interesse secondario, invece, probabilmente non vede alcun motivo per tenere la situazione sotto controllo.

*Un punteggio ESTETICO elevato sta ad indicare un interesse particolare per "la forma e l'armonia". Ogni esperienza viene vista sotto il profilo dell'eleganza, dell'equilibrio e dell'armonia. La vita viene percepita come una successione di eventi, ciascuno dei quali viene vissuto ed assaporato in sé e per sé. Il conseguimento di un punteggio elevato in questa fascia non significa necessariamente che il soggetto abbia talento nelle attività creative o artistiche, bensì indica che la persona sa prendere con stile ciò che la vita le riserva.*

- Un ambiente circostante ostile non basta a soffocare la sua creatività.
- La sua condotta è sempre ispirata alla praticità e alla praticabilità.
- Considera l'utilità di una cosa più importante del suo valore estetico.
- Benedetti non si cura particolarmente della forma e della bellezza dell'ambiente circostante.
- La vera passione di Benedetti va ricercata in uno degli altri atteggiamenti e valori descritti nella presente relazione.
- Dal punto di vista intellettuale, Benedetti percepisce l'importanza della bellezza, ma fa fatica a tradurre questa esigenza in atti concreti.
- E' una persona estremamente pragmatica, poco sensibile all'instaurazione di un rapporto armonico con l'ambiente circostante.

*L'interesse principale che sta dietro a questo atteggiamento può essere definito con tre parole: "unità", "ordine" e "tradizione". Coloro che hanno totalizzato punteggi elevati relativamente a questo valore sono alla ricerca di punti saldi su cui costruire una sorta di sistema di vita ben definito. Questo sistema di vita può essere esternato sotto forma di un forte attaccamento ai principi di adesione ad idee conservatrici o di un deciso apprezzamento per ogni tipo di autorità basata su regole, norme e principi di vita ben definiti.*

- Il suo sistema di valori gli garantisce ampi spazi di manovra.
- Benedetti non ha paura di rimettere in discussione, di tanto in tanto, il suo sistema di valori.
- Benedetti vorrebbe stabilire autonomamente le proprie norme comportamentali, in modo da poter meglio seguire l' istinto che guida le sue azioni.
- Questo atteggiamento gioca nella vita di Benedetti un valore meno determinante di altri valori descritti nella presente relazione.
- Non si fa condizionare dai limiti imposti dalle tradizioni.
- Benedetti si sente libero di valutare diversi sistemi e tradizioni scegliendo meticolosamente quelli da applicare o cui intende aderire.
- Può risultare difficile manipolare Benedetti poiché non segue una filosofia o un sistema definito, in grado di influenzare in maniera univoca il suo modo di agire.

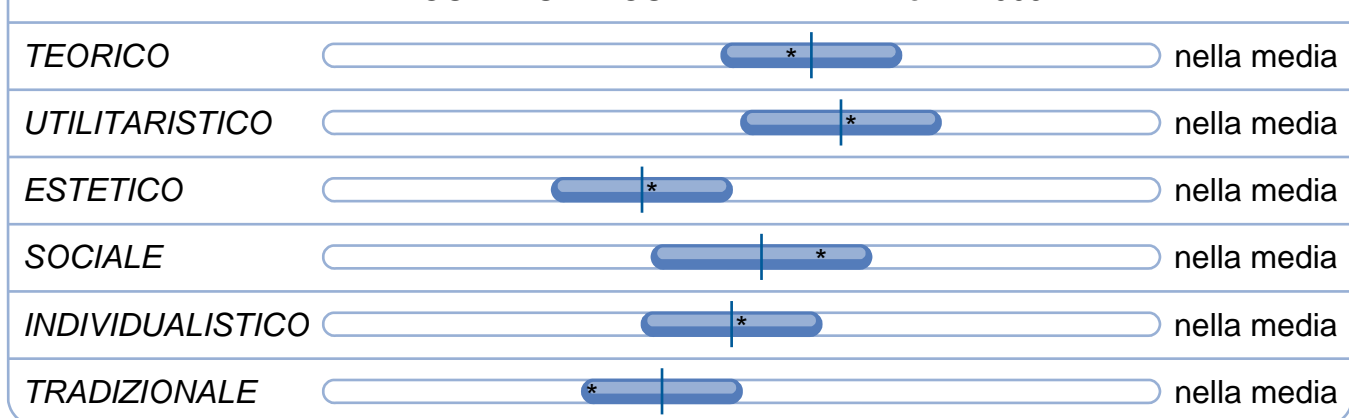


Per anni avete sentito affermazioni del tipo "Paese che vai, usanze che trovi", "a ciascuno il suo" e "ognuno agisce in base alle proprie convinzioni". Quando si è circondati da persone che hanno punti di vista analoghi ai propri, ci si sente a proprio agio e l'atmosfera risulta positiva e stimolante. Quando si è attornati da persone che hanno atteggiamenti profondamente diversi dai propri, invece, si corre il rischio di essere considerati dei "bastian contrari", persone che vogliono andare controcorrente. Queste diversità possono causare stress e conflitti interpersonali. Se vi trovate in una situazione di questo tipo, potete:

- modificarla
- cambiare il vostro punto di vista
- abbandonare il campo
- affrontarla e convivere.

Questa sezione del report mostra in quali ambiti i vostri atteggiamenti possono risultare al di fuori del sentire comune e scatenare, di conseguenza, situazioni conflittuali. Quanto più il vostro atteggiamento si discosta dalla media verso l'alto, tante più persone si accorgeranno di questa vostra particolare predilezione. Quanto più si discosta dalla media verso il basso, tanto più le persone vi considereranno indifferenti o addirittura ostili verso l'atteggiamento in questione. La zona ombreggiata evidenzia, per ciascun atteggiamento, la fascia entro cui si colloca il 68% della popolazione e lo scostamento standard dalla media nazionale (linea verticale).

**TABELLA: CONFRONTI CON LA MEDIA - Norm 2009 F24**



- 68 per cento della popolazione | - media della popolazione \* - la vostra posizione

Nella media: uno scostamento standard dalla media nazionale.

Entusiasta: due scostamenti standard sopra la media nazionale.

Indifferente: due scostamenti standard sotto la media nazionale

Estremista: tre scostamenti standard (sopra o sotto) la media nazionale.

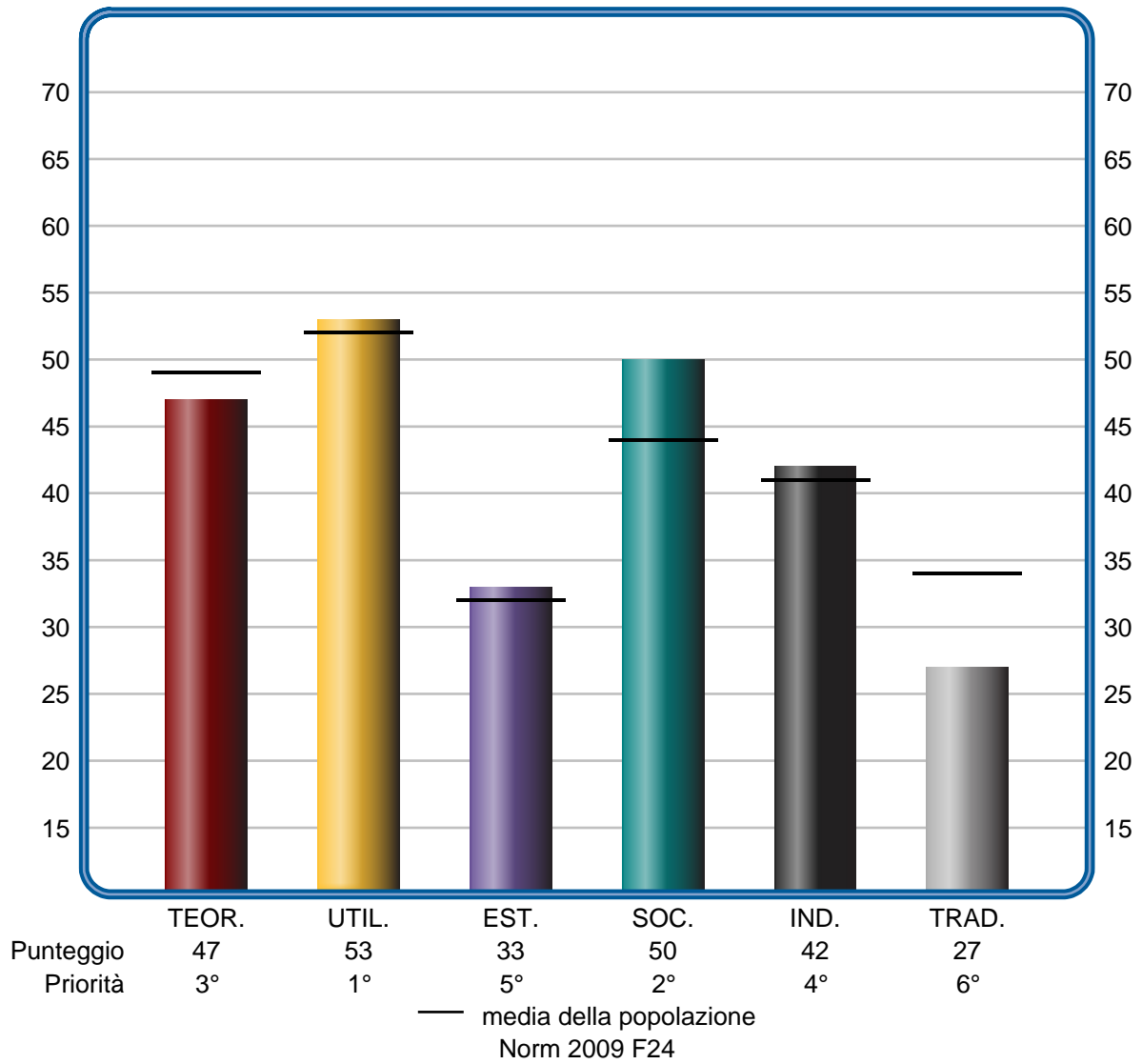


Tutti i vostri atteggiamenti o valori rientrano nello scostamento standard rispetto alla media nazionale. Ciò significa che il 68% della popolazione ha interessi e valori analoghi ai vostri per ciascuno dei sei atteggiamenti presi in esame. Il fatto che i punteggi da voi ottenuti siano allineati con la media nazionale, significa che:

- gli altri vi considerano come compagni di squadra
- siete in grado di stabilire buoni rapporti con gran parte della gente
- solo di rado vi trovate in disaccordo con gli altri
- avete una cerchia di amici più estesa e più ampie prospettive professionali rispetto alla maggior parte delle persone



### Kristian





Kristian

