



Discovery ^{Insights®}

Stefano Eempio
28-09-2010

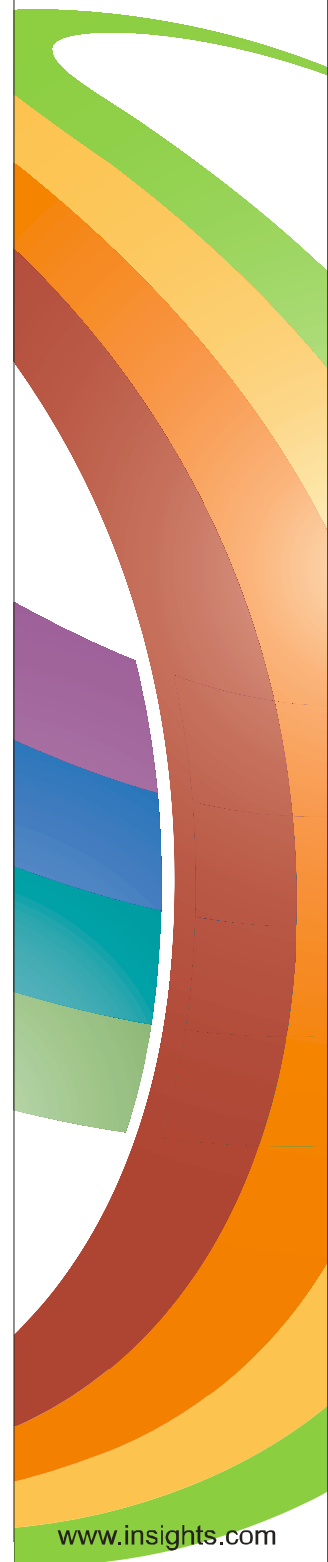
Profilo Personale

Modulo Base
Modulo Management
Modulo Vendita Efficace
Modulo Sviluppo Personale
Modulo Intervista

Insights Italia



Insights®



Dati Personali

Stefano Esempio
Trainer-Coach
stefano@gmail.com

Insights Discovery - Profilo Esempio Completo - 5
Italy

Data di compilazione	28-09-2010
Data di stampa	01-03-2011

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insights.com

Indice

Introduzione	5
Panoramica generale	6
Lo Stile personale	6
L'interazione con gli altri	7
Il processo decisionale	7
Principali punti di forza e di miglioramento	9
Punti di forza	9
Potenziali lati deboli	10
Valore per il team	11
Comunicazione	12
Comunicazione efficace	12
Ostacoli ad una comunicazione efficace	13
Aspetti potenzialmente ignorati	14
Tipo Opposto	15
Comunicazione di Stefano con il suo Tipo Opposto:	16
Suggerimenti per lo sviluppo	17
Gestione personalizzata	18
L'ambiente ideale	18
Come trattare Stefano	19
Come motivare Stefano	20
Stile di Management	21
Modulo Vendita Efficace	22
Stile di vendita	23
Prima della vendita	24
Ricerca delle esigenze	25
Offerta	26
Gestire la resistenza all'acquisto	27

Ottenere l'impegno all'acquisto	28
Follow-up e relazione con il cliente	29
Indicatori delle preferenze di vendita	30
Modulo Sviluppo Personale	31
Vivere con uno scopo	32
Gestione del tempo e della propria vita	33
Creatività personale	34
Apprendimento continuo	35
Stili di apprendimento	36
Domande per il colloquio	37
La Ruota Insights	38
Il sistema dei colori Insights	39
Le preferenze di Jung	40

Introduzione

Questo Profilo Insights Discovery è basato sulle risposte che Stefano Esempio ha fornito nel questionario di autovalutazione (Evaluator) Analisi delle Preferenze Insights, che è stato compilato in data 28-09-2010.

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 Stefano. Utilizzate questa sezione per capirne meglio l'approccio alle attività, il rapporto con gli altri e i criteri decisionali.

Lo Stile personale

Stefano potrebbe essere definito una persona intraprendente per il suo entusiasmo, la sua capacità di vedere oltre, la sua obiettività e affidabilità. Attento e schietto, Stefano individua facilmente l'errore fatale di una proposta o di una situazione, pur discutendo (cosa che ama spesso fare) i pro e i contro di un problema in veste di "avvocato del diavolo". E' bravo nel portare a termine le cose in modo deciso. Il suo comportamento è caratterizzato dal desiderio di dominio e di indipendenza. Stefano predilige le attività in cui può raggiungere risultati immediati, visibili e tangibili.

Naturalmente predisposto al marketing e alla vendita, Stefano necessita di un'attività lavorativa da cui si senta stimolato e che mantenga viva la sua attenzione. Percepisce se stesso come una persona con criteri rigorosi, che normalmente hanno la precedenza sui bisogni suoi e degli altri. E' un manager innato e spesso si ritrova al comando grazie alla sua capacità di pianificare senza perdere di vista i propri obiettivi, sia a breve che a lungo termine. Restando in contatto con le proprie emozioni e distanziandosi da esse quando necessario, anziché farsene dominare, riesce a mantenere maggiormente il controllo della situazione. Stefano intuisce facilmente quali siano le strutture organizzative necessarie per convogliare idee e persone nella realizzazione di obiettivi a lungo termine.

Può in realtà rivelarsi meno competente in un determinato incarico di quanto la sicurezza del suo atteggiamento lasci trasparire. E' aggressivo, ambizioso, competitivo e ricerca la vittoria. Stefano è visto dagli altri come persona pragmatica, degna di fiducia e capace di portare a termine progetti. L'entusiasmo che nutre per un progetto in corso può essere così travolgente da fargli dimenticare di avere energie e tempi limitati, ignorando così i bisogni propri e altrui. Ha un bisogno imperioso di apprendimento costante e riesce a sconfiggere la depressione semplicemente scovando progetti che lo affasciano. E' naturalmente portato per le presentazioni.

Sviluppando il successo della propria "visione", rischia, inconsciamente, di paragonarsi agli altri, pur dissociandosi dall'invidia che questo processo potrebbe scatenare. E' spinto a conseguire risultati tangibili e possiede un'accuratezza che rasenta il perfezionismo. Nel lavoro sono più numerosi i progetti da lui intrapresi che quelli conclusi; occorre quindi che qualcun altro li porti a termine occupandosi dei dettagli. Non ama la meticolosità né la routine, sebbene sia in realtà all'altezza di analizzare bilanci, proiezioni e dati reali. Necessita di un tipo di lavoro nel quale possa venire impiegata la sua vena fortemente creativa.

Si sente maggiormente motivato dal quadro generale e dagli obiettivi finali, che da regolamenti e procedure; accetta strutture prestabilite solo se sa di poterle abbandonare non appena cessino

di rivelarsi utili allo scopo prefisso. Preferisce farsi un quadro generale della situazione seguendo criteri di logica e razionalità. Resterà fedele ai suoi principi con appassionata convinzione, anche se parlarne potrebbe, talvolta, essere per lui difficile. Grazie alla sua abilità nel ricondurre al dialogo le controparti in conflitto, smussando i toni del confronto, riesce ad allentare le tensioni in situazioni difficili. Lavoro assiduo, orari serrati e remunerazione meritocratica sono i punti fermi del modo in cui Stefano preferisce lavorare.

L'interazione con gli altri

Stefano ha una straordinaria capacità di attrarre sostenitori. Dovrebbe prima ascoltare le proposte di coloro che lo circondano ed essere riconoscente per ogni contributo fornito, anziché mostrarsi subito critico con chi apporta feedback negativi. Talvolta può dare l'impressione di essere esperto, completamente ferrato su un determinato argomento e desideroso di formare gli altri in merito. Tutto ciò può diventare imbarazzante quando si trova a competere con persone più qualificate. Potrebbe imparare ad esprimere abitualmente apprezzamenti nei confronti degli altri; potrebbe inoltre trovare utile ascoltarli con più attenzione e rendersi maggiormente conto di cosa realmente provano. Visto da molti come un individuo estroverso, flessibile e coraggioso, Stefano è capace di mostrarsi all'altezza di qualsiasi situazione.

Dovrebbe imparare a prendere in considerazione i sentimenti altrui ed essere maggiormente disposto ad esprimere la sua stima nei confronti del prossimo. E' un valido innovatore, negoziatore e direttore. L'ascolto attento delle reazioni altrui potrebbe evitargli di essere, a volte, considerato impetuoso e ostinato. Ha bisogno di sapere quando si pone in maniera eccessivamente diretta, logica o loquace nei confronti di certi colleghi. Preferendo dirigere anziché gestire, è normalmente corretto ma esigente e non sarà sempre disposto ad accettare i cambiamenti senza conoscerne prima le motivazioni.

Sa essere esageratamente ostinato e indipendente quando si trova di fronte a un cambiamento o a idee nuove diverse dalle sue. Per Stefano è molto più importante essere rispettato che amato dai suoi colleghi. Stefano è pronto ad aiutare i colleghi a trovare accordi su eventuali soluzioni da adottare, se, nel corso di un progetto, ciò si dovesse rendere necessario. Stefano possiede una schiettezza, un calore e una comprensione tali da permettergli di affrontare la vita con estrema fiducia in se stesso. Dimostra grande capacità di comando, grazie alla sua bravura nel convincere gli altri del valore delle sue idee. Gli errori commessi da altri tendono ad agitarlo, facendolo reagire con toni forti e violenti.

Il processo decisionale

Facendo affidamento su se stesso, Stefano non si preoccupa di dover affrontare un percorso molto arduo, pur di ottenere i migliori risultati. Persona estroversa e orientata al futuro, può temere il fallimento ma sa anche come trasformarlo a suo vantaggio, se è necessario. Ha la tendenza a prendere le decisioni più rischiose. Deve imparare a rimandare le decisioni fino a quando non abbia raccolto maggiori informazioni e valutato alternative più valide. Tenderà a preoccuparsi dell'effetto che il processo decisionale, e le conseguenze che ne derivano, avranno

sugli altri.

E' pronto a prendere decisioni ad alto rischio. La tendenza di Stefano di pensare ad alta voce permette agli altri di seguire la sua linea di pensiero. Preferisce l'azione alle parole e gli piace affrontare situazioni difficili nel momento stesso in cui sorgono. Gli piacciono i ruoli direttivi e generalmente si mostra all'altezza di compiti impegnativi, anche se ha bisogno di qualcuno vicino dotato di sufficiente buon senso da porre attenzione a fatti trascurati, e che si occupi dei dettagli. E' possibile che si spinga continuamente ai limiti di una situazione, convinto che regole e regolamenti esistano per essere trasgrediti, se non addirittura infranti.

Grazie al suo entusiasmo e alla sua spontaneità, Stefano apporta una ventata di freschezza nel processo decisionale. Stefano riesce sempre ad arrivare al cuore del problema ed attuarne una soluzione. Il suo motto è "fallo subito". Nel processo decisionale preferisce scusarsi per aver abusato della propria autorità, anziché ottenere il permesso prima. Stefano consegue molti risultati principalmente attraverso la determinazione e la perseveranza nel raggiungimento o nel superamento di standard personali molto elevati.











Appunti personali

Principali punti di forza e di miglioramento

Punti di forza

Questa sezione individua i principali punti di forza che Stefano 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 Stefano:

-  Persona di innata intraprendenza e con un grande entusiasmo per la vita.
-  Comunicatore deciso ed efficace, ragiona in modo pratico e veloce.
-  Dotato di autodisciplina, sicuro e persuasivo.
-  Persona eloquente e competitiva, capace di organizzarsi da sola.
-  Intuitivo ed ottimista.
-  Imprenditore innato, curioso e adattabile.
-  Sfida le convenzioni.
-  Competitivo e desideroso di vincere a ogni costo.
-  Costantemente alle prese con una grande quantità di progetti.
-  Pensatore dotato di inventiva e originalità.











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 Stefano al questionario hanno rilevato i punti sottoelencati come eventuali suoi lati deboli.

Potenziali lati deboli di Stefano:











-  Manca di costanza se l'interesse viene meno.
-  Arriva a trascurare la famiglia e gli amici e non si concede il tempo per rilassarsi.
-  Talvolta manca di attenzione per i dettagli.
-  Può risultare arrogante quando è sotto stress.
-  Può saltare, senza una logica apparente, da un compito all'altro.
-  Ha la tendenza ad essere insensibile verso le esigenze altrui.
-  Potrebbe pestare i piedi a qualcuno pur di raggiungere i suoi obiettivi.
-  E' talvolta privo di senso dell'umorismo.
-  Talvolta è ignaro dei sentimenti degli altri.
-  Può diventare ossessionato dal conseguimento del risultato.

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 Stefano e mettete gli elementi più importanti dell'elenco a disposizione degli altri membri del team.

Come membro del team, Stefano:

-  Sa negoziare soluzioni di tipo pratico.
-  Consegna quasi sempre nei tempi stabiliti.
-  E' alla costante ricerca di modi per migliorare il rendimento personale e del team.
-  E' innovativo e creativo.
-  Assicura il conseguimento tempestivo dei risultati.
-  E' un leader carismatico.
-  Originale, spontaneo e versatile, e' capace di sfruttare le opportunità.
-  Stimola gli altri alla competizione.
-  E' sempre pronto ad offrire aiuto ai colleghi.
-  Apporterà buon senso e lungimiranza alla squadra.













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 Stefano. Scegliete quelle più importanti e mettetele a disposizione dei colleghi.

Strategie per comunicare con Stefano:

-  Indicategli le conseguenze, con prudenza.
-  Chiedete, non ordinate.
-  Siate preparati ad ottenere una decisione rapida.
-  Cogliete i segnali che stanno ad indicare la sua perdita d'interesse.
-  Tenete per voi eventuali commenti personali.
-  Mostrate rispetto per le sue idee e le sue opinioni.
-  Siate schietti, seri, decisi e sicuri di voi stessi.
-  Quando venite attaccati, difendetevi.
-  Uguagliate il suo livello di assertività.
-  Siate schietti, veloci, efficienti e venite al dunque.
-  Nella conversazione utilizzate un linguaggio colorito e audace.
-  Parlate di lui e di argomenti che trova stimolanti.













Appunti personali

Comunicazione

Ostacoli ad una comunicazione efficace

Per comunicare con Stefano, 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 Stefano, NON:

-  Mostratevi disordinati, disorganizzati o mal equipaggiati.
-  Affrontatelo con risultati già scontati.
-  Perdetevi in digressioni, deviando dal discorso.
-  Siate noiosi, cupi o prolissi.
-  Caricatelo dei vostri problemi.
-  Sfidate la sua percezione di sé.
-  Rendete confusa la conversazione con dettagli irrilevanti.
-  Arrivate tardi agli appuntamenti.
-  Siate vaghi e non lasciate questioni aperte a varie interpretazioni.
-  Omettete di approfondire massimo impegno nei suoi progetti.
-  Ignorate o trascurate le sue opinioni.
-  Parlate con un tono di voce basso.

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 Stefano:

Ogni tanto Stefano potrà perdere delle occasioni, perché inconsapevole della necessità di mettere a punto i dettagli dei programmi. Di natura fondamentalmente critica, tende a non mostrare apprezzamento per le qualità o i contributi positivi di chi lo circonda. E’ portato a scartare le opinioni altrui che differiscono dalle sue. Portato a reagire negativamente se percepisce che una persona di cui ha rispetto mette in dubbio le sue competenze, potrebbe controbattere in modo esplosivo a commenti apparentemente insignificanti. Sotto pressione si comporta in modo tirannico, mentre dovrebbe invece coscientemente fermarsi ad ascoltare gli altri prima di lanciarsi in una discussione.

Soffermarsi per prendere in considerazione gli effetti che le sue azioni possono avere sugli altri, lo renderà più produttivo. I principali difetti di Stefano vengono talvolta interpretati dagli altri come arroganza, impazienza e insensibilità ai sentimenti altrui. La sua intensa avversione per la routine e i fatti prevedibili può impedirgli di notare o anche soltanto riconoscere i dettagli essenziali. Diventa più produttivo con gli altri quando usa il suo acuto potere di osservazione per diventare più sensibile e rispettoso verso coloro che gli stanno intorno. E’ un imprenditore nato, continuamente portato a vendere al massimo la sua prossima grande idea, per la quale ricerca consensi.

Potrebbe far ricorso alla propria forza e, se necessario, all’intimidazione pur di raggiungere i suoi obiettivi. Tendenzialmente irascibile, ha una coscienza forte e attiva e potrebbe restare turbato se gli altri si rifiutano di seguirlo. Portato a difendere i propri punti di vista, il suo sistema o processo tende ad essere eccessivamente regolamentato.

Appunti personali

Tipo Opposto

Questa sezione offre una descrizione di chi rappresenta, sulla Ruota Insights, il tipo opposto di Stefano. 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 quello di Stefano è il Sostenitore, ovvero la personalità dominata dal "Sentimento Introverso" secondo la teoria di Jung.

I Sostenitori sono individui affabili, amabili, costanti e fedeli che vanno d'accordo con gli altri. Riescono a stabilire legami stretti con un piccolo gruppo di colleghi nell'ambito lavorativo. Stefano vedrà gli sforzi del Sostenitore orientati al mantenimento di tutto ciò che è familiare e prevedibile. I Sostenitori sentono il bisogno del costante apprezzamento da parte degli altri e possono essere lenti nell'adattarsi ai cambiamenti. Spesso faranno più del necessario per aiutare una persona che considerano loro amica.

Stefano potrà avere il sospetto che questi individui abbiano bisogno di aiuto nel lasciare il vecchio per il nuovo. Sono infatti prudenti, convenzionali, diplomatici e sinceri e tendono ad evitare di prendere decisioni fino a quando non potranno contare su una cospicua quantità di fatti e particolari. Intenti a non farsi notare, per dare il meglio di sé hanno bisogno di istruzioni precise e dettagliate prima di iniziare un'attività.

Stefano si sentirà frustrato nel vedere il Sostenitore provocato diventare testardo e sprezzante. Alla mano e discreto, il Sostenitore è una persona con cui è facile andare d'accordo e che ama sentirsi necessaria e importante per gli altri. Anche se un errore viene commesso da qualcun altro, il Sostenitore può dedicare molto tempo a simpatizzare con il colpevole, tentando di attribuire ad altri fattori parte delle responsabilità e redistribuendone il carico. Disaccordi o pareri contrastanti possono essere per lui fonte di stress. Se i conflitti sul luogo di lavoro diventano troppo animati, può diventare irrequieto e sentirsi a disagio, spesso ritirandosi per evitare ulteriori discussioni.







Appunti personali

Tipo Opposto







Comunicazione di Stefano con il suo Tipo Opposto:

Redatta appositamente per Stefano, 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:

-  Adottate un atteggiamento cordiale e discreto.
-  Ascoltate e valorizzate i suoi suggerimenti e contributi.
-  Ricordate di domandargli quali sono le sue opinioni in merito ad altri sistemi e progetti.
-  Ascoltate le sue opinioni.
-  Rispettate la sua individualità.
-  Ricordatevi che forse non sta rivelando ciò che veramente lo preoccupa.

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











-  Mettete in dubbio la sua lealtà o il suo sincero interessamento.
-  Non turbate o minate lo status quo.
-  Cercate di spingerlo a prendere decisioni affrettate.
-  Toccatelo, se potete evitarlo.
-  Costringetelo ad assumere un atteggiamento positivo su una questione senza lasciargli il tempo di riflettere.
-  Partite dal presupposto che la sua passività indichi un tacito disaccordo.

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 Stefano. Identificate tra essi gli aspetti più importanti da sviluppare e incorporateli in un piano di sviluppo personale.

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

-  ricordarsi che le discussioni non sono di stimolo per tutti.
-  cercare di finire completamente una cosa prima di passare a quella successiva.
-  riflettere un momento prima di rispondere.
-  prendere decisioni solo dopo aver valutato e soppesato tutte le alternative.
-  non saltare sempre alle conclusioni.
-  scendere a compromessi con un numero maggiore di persone.
-  mostrare ascolto e apprezzamento per il punto di vista altrui.
-  ascoltare veramente i punti di vista altrui.
-  rallentare il ritmo.
-  comprendere che procedere speditamente per conto proprio può risultare negativo per il bene comune.











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 Stefano e quello in cui attualmente opera, individuando eventuali cause di frustrazione.

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

-  sia coinvolto nella progettazione e nell'attuazione.
-  sia richiesta abilità politica.
-  tutti facciano buon uso del loro tempo.
-  i dettagli e i lavori di routine vengano svolti da qualcun altro.
-  non siano ancora stati inventati regole e regolamenti!
-  abbia facile accesso a importanti fonti d'informazione.
-  l'innovazione e l'imprenditorialità possano prosperare.
-  nessuno faccia complimenti.
-  le idee possano trovare applicazione pratica.
-  il suo capo non interferisca.











Appunti personali

Gestione personalizzata

Come trattare Stefano

Questa sezione rileva alcune delle strategie più importanti, utili per trattare Stefano. Stefano 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.

Stefano ha bisogno:

-  di un capo capace di comunicare in modo chiaro e preciso, ma che nel contempo gli lasci spazio di manovra.
-  di essere incoraggiato a scoprire nuove idee.
-  di un ambiente caratterizzato da ritmi lavorativi veloci, in cui possa raggiungere gli obiettivi.
-  che gli venga consentito di dire “pane al pane e vino al vino”.
-  di persone a cui rivolgersi per avere sostegno quando è necessario.
-  di dedicarsi a più progetti contemporaneamente.
-  di un capo accomodante, comprensivo e paziente.
-  di libertà dai controlli, dalla supervisione e dai dettagli.
-  di essere consapevole del suo ritmo di lavoro frenetico e di riconoscere gli effetti che questo potrebbe avere sugli altri.
-  di essere notato.











Appunti personali

Gestione personalizzata

Come motivare Stefano

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 Stefano. 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.

Stefano è motivato:











-  da un ambiente di lavoro amichevole.
-  dall'eventualità di correre rischi e “sentire il pericolo nell'aria”.
-  dalla possibilità di vincere contro ogni aspettativa.
-  dallo svolgimento di un'ampia gamma di attività.
-  dall'opportunità di essere all'avanguardia con poche limitazioni.
-  da prospettive di carriera che sembrano illimitate.
-  dalla determinazione per se stesso e per gli altri di obiettivi ambiziosi.
-  dalla partecipazioni a riunioni o a pianificazioni per il futuro.
-  dalla libertà di delegare, a sua discrezione, i vari compiti ad altri.
-  dall'esposizione alle “luci della ribalta”.

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 Stefano, evidenziandone sia le doti innate, sia gli eventuali ostacoli che possono essere soggetti a ulteriore esame.

Nel gestire gli altri, Stefano tende a:

-  delegare gli aspetti amministrativi per concentrarsi sui risultati.
-  non prendere in considerazione opinioni e idee che differiscano dalle sue.
-  mirare sempre all'obiettivo.
-  vedere gli ostacoli come sfide da affrontare.
-  non ascoltare attentamente i punti di vista e le opinioni altrui.
-  sollecitare persone che, per natura, lavorano ad un ritmo più lento.
-  voler arrivare ad una conclusione rapida.
-  trasmettere un'immagine di primo piano di sé e del team.
-  spingere per il raggiungimento di risultati a tutti i costi.
-  apparire meno comprensivo verso i sentimenti dei suoi colleghi.

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 Stefano. Usate questa sezione per comprendere meglio in che modo egli affronta le sue relazioni coi clienti.

Dotato di creatività, Stefano si mostra generalmente caloroso, entusiasta e sicuro della propria capacità di venditore. E' una persona di compagnia, che stimola la conversazione grazie al suo modo brillante di presentare le cose. Cercherà attivamente nuove opportunità commerciali, ma dovrebbe portare a termine un'azione di vendita prima di passare a quella successiva. Progetta soluzioni innovative, ma, convinto della loro validità, rischia di non compiere sempre l'opera di persuasione necessaria, affinché il cliente accetti le sue proposte. Il suo entusiasmo lo porta a chiacchierare molto durante la vendita, mentre dovrebbe prestare più ascolto al cliente e permettergli di esprimere il suo parere. Il suo ottimismo permette a Stefano di proseguire fino alla conclusione della vendita, affrontando con efficacia tutti gli aspetti negativi.

E' sensibile alle emozioni e agli interessi altrui, e incontra pochissime difficoltà nel trattare con clienti emotivi, sebbene abbia la tendenza a trasferire le critiche sul piano personale. I suoi soliti "lampi di genio" rischiano di essere neutralizzati dalla sua incapacità a descrivere le fasi e le procedure necessarie per trasferirli sul piano della concretezza. Potrebbe vantaggiosamente considerare l'importanza di punti di vista contrastanti. Può mettere in discussione e scandagliare le metodologie, i presupposti e le logiche che stanno alla base di un problema per avvicinarlo maggiormente alla situazione reale. È capace di gestire le complessità e di tollerare l'ambiguità.







Assume un approccio flessibile nella risoluzione dei problemi legati alle vendite. Il suo ritmo di vita è veloce, così come il suo stile di vendita. È quindi ottimista e orientato all'azione. Trarrà maggiori vantaggi dalla sua azione di vendita se riuscirà a conoscere il parere del cliente, ascoltarlo attentamente e poi integrarlo all'interno della sua proposta.

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 Stefano dovrebbe tener presente nelle fasi iniziali del processo, quando pianifica l'approccio al cliente.

Principali punti di forza di Stefano prima della vendita:

-  Imposta con sistematicità il compito di individuare potenziali clienti.
-  È chiaro nella definizione dei risultati che vuole raggiungere.
-  Riesce ad ottenere appuntamenti là dove altri hanno invece difficoltà.
-  Riesce a fissare appuntamenti a un ritmo estremamente elevato.
-  Mantiene una forte concentrazione sui risultati.
-  Stabilisce priorità e si occupa dell'organizzazione in modo efficace.

Prima della vendita Stefano potrebbe:







-  Essere meno critico verso la posizione del cliente, qualora non la condividesse.
-  Ascoltare attentamente, rallentare, cercare di adattarsi ed entrare in sintonia con gli altri in modo sistematico.
-  Evitare di assumersi troppe responsabilità e di esercitare eccessivo controllo.
-  Focalizzarsi sullo sviluppo della fiducia e sulla promozione delle relazioni.
-  Prestare maggiore attenzione alla creazione e allo sviluppo del rapporto.
-  Evitare di farsi coinvolgere in un eccessivo numero di attività ed apprezzare, invece, il tempo da dedicare a se stesso.

Appunti personali







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 Stefano possa individuare le necessità del cliente.

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

-  Collega prontamente le esigenze della clientela ai prodotti o servizi.
-  Espone con chiarezza i problemi cruciali nel comunicare la sua opinione sulle priorità del cliente.
-  Mantiene la concentrazione sull'incarico assegnato.
-  Aumenta nei clienti la consapevolezza delle loro necessità.
-  Può essere diretto nel porre domande per procedere rapidamente.
-  Invita i suoi clienti ad ampliare gli orizzonti.

Nel ricercare le esigenze Stefano potrebbe:







-  Rendersi conto della propria tendenza ad essere selettivo nell'ascolto.
-  Assicurarsi di stabilire un accordo comune.
-  Fare attenzione a non agire troppo rapidamente.
-  Fare maggiore affidamento sulle esigenze espresse dai clienti in base alle loro esperienze, che sulle proprie.
-  Di tanto in tanto, agire più in base al cuore che alla mente.
-  Capire in che modo i suoi clienti possano vedere le cose diversamente da lui.

Appunti personali







Offerta

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

Principali punti di forza di Stefano nell'offerta:

-  Proietta un'immagine di sé positiva e professionale.
-  Mostra un atteggiamento intelligente e autorevole.
-  Organizza le sue proposte in maniera logica.
-  Utilizza uno stile di presentazione rapido e schietto.
-  Assume un atteggiamento dinamico e franco.
-  Persino le sue bozze di proposte si basano su un solido realismo.

Nel formulare le offerte Stefano potrebbe:







-  Badare a non fare promesse che non può mantenere.
-  Qualche volta “chiedere” anziché “dire”.
-  Fare affidamento su argomentazioni di carattere emotivo così come su quelle rette dalla logica.
-  Invitare il cliente a sentirsi pienamente coinvolto nella fase della proposta.
-  Sostenere le proprie affermazioni con prove documentate.
-  Riflettere sui valori del cliente, anziché sui propri.

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 Stefano potrà fronteggiare in modo efficace le obiezioni e le resistenze all'acquisto.

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

-  Trasforma prontamente le obiezioni in motivazioni d'acquisto.
-  Di solito non trasferisce sul piano personale le obiezioni che si sente rivolgere.
-  Fronteggia la resistenza all'acquisto con pragmatismo e flessibilità.
-  Agirà in modo positivo per portare avanti la vendita.
-  Usa il suo fascino per mettere gli altri a loro agio.
-  Distingue la concretezza dell'obiezione dagli aspetti emotivi.

Nel gestire la resistenza all'acquisto Stefano potrebbe:







-  Fornire informazioni più dettagliate di quante ritenga necessario.
-  Fare in modo di non apparire polemico o diffidente.
-  Evitare, ove possibile, di dire “sì, ma ...”, dicendo invece “sì, e...”.
-  Evitare di scartare il parere del cliente senza averci riflettuto attentamente.
-  Modificare il suo approccio per poter esprimere comprensione verso i timori meno razionali della clientela.
-  Ricercare sempre possibili segnali non verbali di resistenza all'acquisto.

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 Stefano, unitamente ad alcuni suggerimenti per lo sviluppo del suo stile di chiusura della negoziazione.

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

-  Conduce i clienti alla conclusione della vendita con entusiasmo ed assertività.
-  Ricorre alla sua creatività per concludere la vendita.
-  Prevede esiti positivi in ogni situazione.
-  È attento ai segnali d'acquisto, cui risponde prontamente.
-  Convince e motiva i clienti a concludere la vendita.
-  Si aggiudica la vendita grazie al suo contagioso entusiasmo.

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







-  Rendersi conto che non tutti vivono nel o per il futuro.
-  Resistere all'impulso di contestare immediatamente le opinioni che differiscono dalle sue.
-  Fare concessioni con cortesia e disponibilità.
-  Cercare di apparire meno istintivo e assertivo.
-  Evitare di creare aspettative non realistiche.
-  Rendersi conto che non sta solo prendendo un ordine, ma anche stabilendo una relazione.

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 Stefano può mettere in pratica per assistere, informare e seguire il cliente.

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

-  Passerà velocemente all'azione per risolvere problemi relativi al servizio clienti.
-  Percepisce i clienti come un mezzo per fare ottimi affari.
-  Normalmente adatta le aspettative della clientela alla procedura che preferisce.
-  Guida il cliente per tutta la fase di assistenza.
-  Alla prima occasione cerca di procurarsi affari extra molto remunerativi.
-  Entusiasma il cliente con i suoi prodotti e servizi.

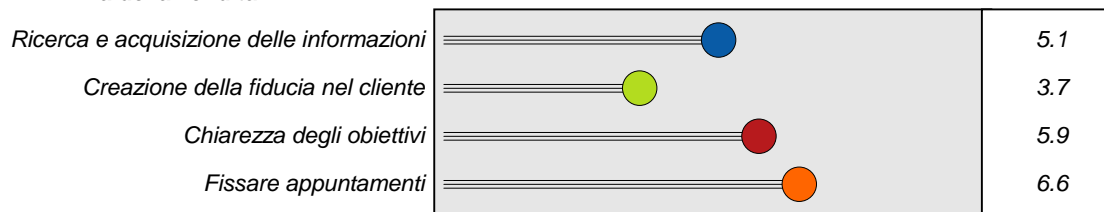
Nel follow-up e nella relazione con il cliente Stefano potrebbe:

-  Accettare le mansioni di routine come parte del lavoro.
-  Ridimensionare il suo desiderio di “toccata e fuga” in presenza di ordini continuativi o impegni legati alla fornitura del servizio.
-  Ammorbidire la procedura da lui usata per aggiudicarsi ordinazioni ripetute, mantenendosi focalizzato sulla relazione con il cliente.
-  Fare telefonate di follow-up con più frequenza.
-  Verificare con maggiore regolarità i livelli di soddisfazione dei suoi clienti.
-  Imporsi di svolgere con regolarità revisioni con un ordine del giorno prestabilito.

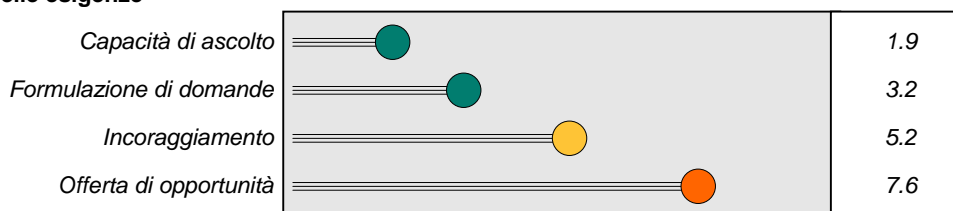
Appunti personali

Indicatori delle preferenze di vendita

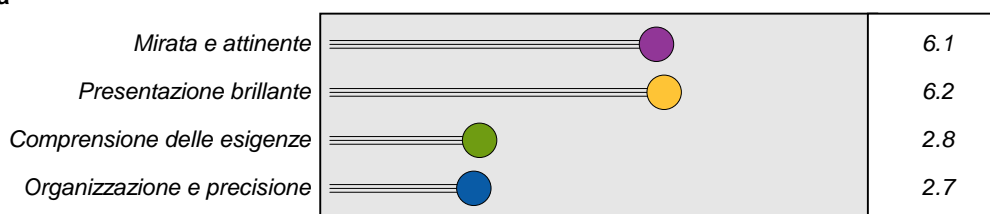
Prima della vendita



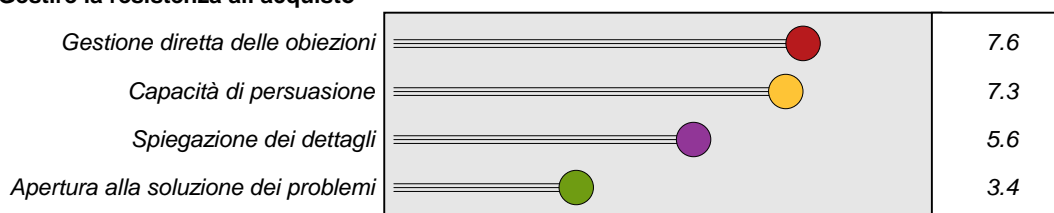
Ricerca delle esigenze



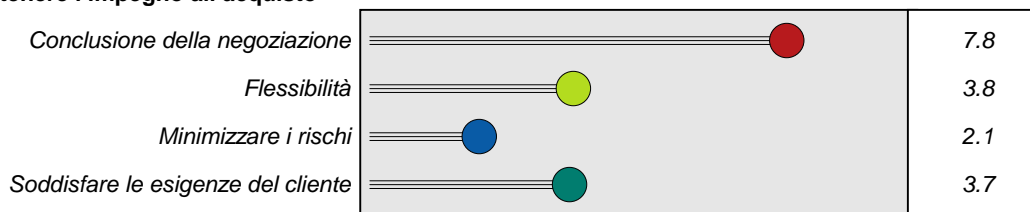
Offerta



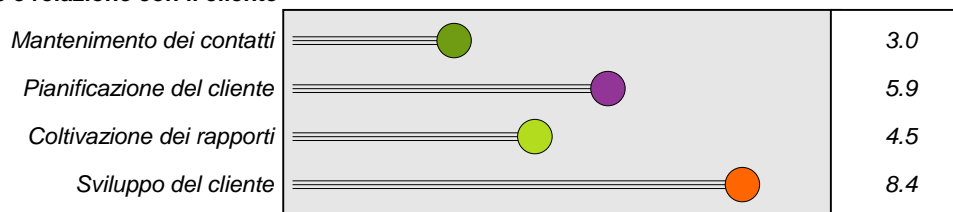
Gestire la resistenza all'acquisto



Ottenere l'impegno all'acquisto



Follow-up e relazione con il 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 Stefano 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 Stefano 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 Stefano dovrebbe tener presente quando si prefigge degli obiettivi e definisce il suo scopo nella vita.

Vivere con uno scopo

Pensatore creativo e innovativo, Stefano sa quello che vuole e come ottenerlo. Riesce facilmente a proporre idee per nuovi progetti, indipendentemente dal fatto che siano attinenti al ruolo che attualmente riveste. Stefano è efficace in progetti di vita che traggono il massimo dalla sua capacità di adattamento alle situazioni. Non fa fatica a stabilire obiettivi, anche se potrebbe non riuscire sempre a realizzarli completamente. Stefano cercherà sempre nuovi modi di ottenere risultati e si impegnerà duramente nel raggiungimento della perfezione.

Per Stefano l' "aiuto" è qualcosa di cui possono aver bisogno gli altri! Stefano vede il quadro generale e sa esporlo agli altri per assicurarne la realizzazione. Ama confrontarsi con la sfida offertagli dai continui cambiamenti ma potrebbe non rendersi conto che per gli altri non è così! La sua forte motivazione lo aiuta nel raggiungimento degli obiettivi. Potrebbe avere la tendenza a trascurare i sentimenti e i bisogni altrui, soprattutto se differiscono dai suoi.







Farebbe bene a concentrarsi sulle sue priorità e attenervisi fino a che non saranno realizzate. Non cercherà necessariamente l'approvazione da parte di tutti i membri del team nel giustificare le sue decisioni. Consapevole della necessità di monitorare il progresso dei progetti avviati, sa individuare dove occorre uno sforzo maggiore per rispettare le scadenze.

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 Stefano 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, Stefano:

-  Lavora a un ritmo sostenuto, talvolta frenetico.
-  Può a volte non ascoltare o non rispettare completamente i pareri altrui.
-  Diventa più efficace comunicando in modo conciso ed incisivo, sia per iscritto che oralmente.
-  Fissa per se stesso e per gli altri tempistiche rigide per il completamento dei compiti.
-  Ogni tanto trascurava dei particolari quando prende decisioni importanti.
-  Talvolta parla a monosillabi, dando istruzioni poco dettagliate.

Azioni suggerite per lo sviluppo

Consiglio: accettare ed apprezzare l'esigenza di moderazione degli altri.

Consiglio: per maggiore chiarezza, riformulare ciò che gli altri hanno detto e fornire un feedback al riguardo.

Consiglio: tenere presente che questo stile può apparire ad alcuni arido e impersonale.

Consiglio: coinvolgere gli altri nella valutazione di scadenze realistiche.

Consiglio: tenere conto dei “se” e rivedere i dettagli per ulteriori chiarimenti, prima di impegnarsi nella decisione.







Consiglio: spiegare il compito con chiarezza e chiedere un feedback; eviterà che si debba svolgere il lavoro da capo.

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 Stefano e il modo per migliorarle.

Nella sua creatività, Stefano:

-  Agirà in modo coraggioso e autonomo.
-  È estremamente fiducioso in se stesso.
-  Concepisce la sinergia come qualcosa da fare da solo!
-  Ha opinioni forti e innovative, che ama discutere con gli altri.
-  Usa il pensiero creativo per produrre idee.
-  Sperimenterà idee inconsuete e innovative.

Azioni suggerite per lo sviluppo

Consiglio: non temere di chiedere aiuto agli altri.

Consiglio: ricorrere alle competenze e ai suggerimenti altrui.

Consiglio: la sinergia è un gioco che coinvolge due o più persone.

Consiglio: meno parole e più azione assicureranno il progresso verso il risultato.

Consiglio: programmare regolari periodi di isolamento.







Consiglio: considerare come si inseriranno a livello pratico.

Appunti personali







Apprendimento continuo

L'apprendimento continuo ha un ruolo chiave nella crescita e nello sviluppo personale. Questa sezione identifica varie idee che Stefano 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.

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

-  è attivamente coinvolto in una varietà di progetti diversi allo stesso tempo.
-  è più aperto all'umorismo.
-  gli vengono assegnati incarichi impegnativi, da completare entro una precisa scadenza.
-  ha la possibilità di andare per tentativi.
-  riesce a focalizzarsi su un compito preciso e sui possibili esiti anziché teorizzare sul processo in sé.
-  il suo raggio d'azione è limitato da poche restrizioni.

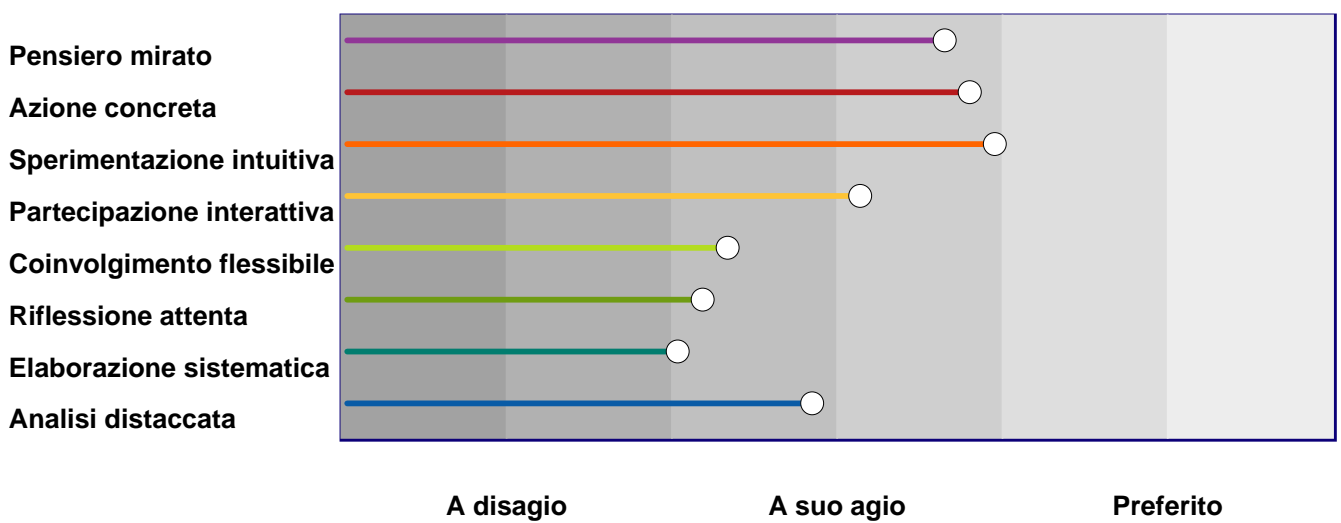
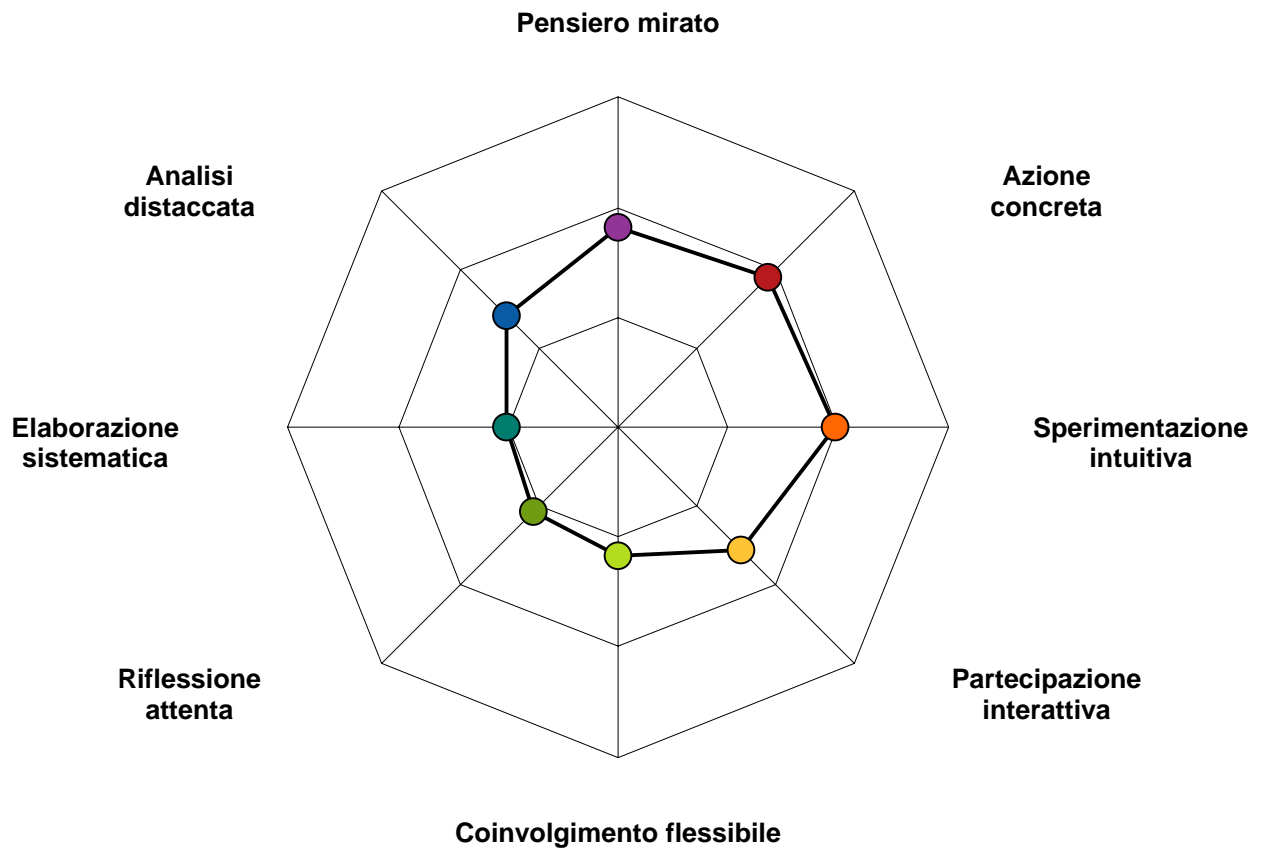
Stefano può ampliare la propria conoscenza:

-  basando le proprie azioni talvolta più sui sentimenti che sui fatti.
-  avendo compreso appieno ciò che si richiede prima di azzardare possibili soluzioni.
-  leggendo testi importanti dall'inizio alla fine per assorbire più informazioni.
-  dedicando tempo a preparazione, strutturazione e revisione.
-  promuovendo, di tanto in tanto, un approccio di squadra al processo di apprendimento.
-  assimilando fatti e cifre di supporto per approfondire la propria conoscenza.

Appunti personali

Stili di apprendimento











Stefano Eempio
28-09-2010



Domande per il colloquio

Questa sezione elenca un certo numero di domande che possono essere usate durante un colloquio di lavoro con il candidato Stefano Esempio. 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 Stefano 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 Stefano.

Domande per il colloquio:

-  Quali benefici può trarre la nostra performance dal considerare il punto di vista altrui?
-  Come reagirebbe di fronte a un giudizio costruttivo ma negativo?
-  In alcune circostanze può essere molto produttivo avere un approccio non diretto. Quali benefici vi scorge?
-  Quali sono gli svantaggi dell'essere introversi e concentrati su se stessi?
-  Cosa pensa succederebbe se non cercasse di risolvere una questione importante?
-  Come aiuterebbe un collega con un problema personale?
-  Quando chiede aiuto agli altri?
-  Come si sente a lavorare in un ruolo di supporto?
-  Preferisce completare un'attività prima di passare a quella successiva? Perché?
-  Cosa fa per rilassarsi?

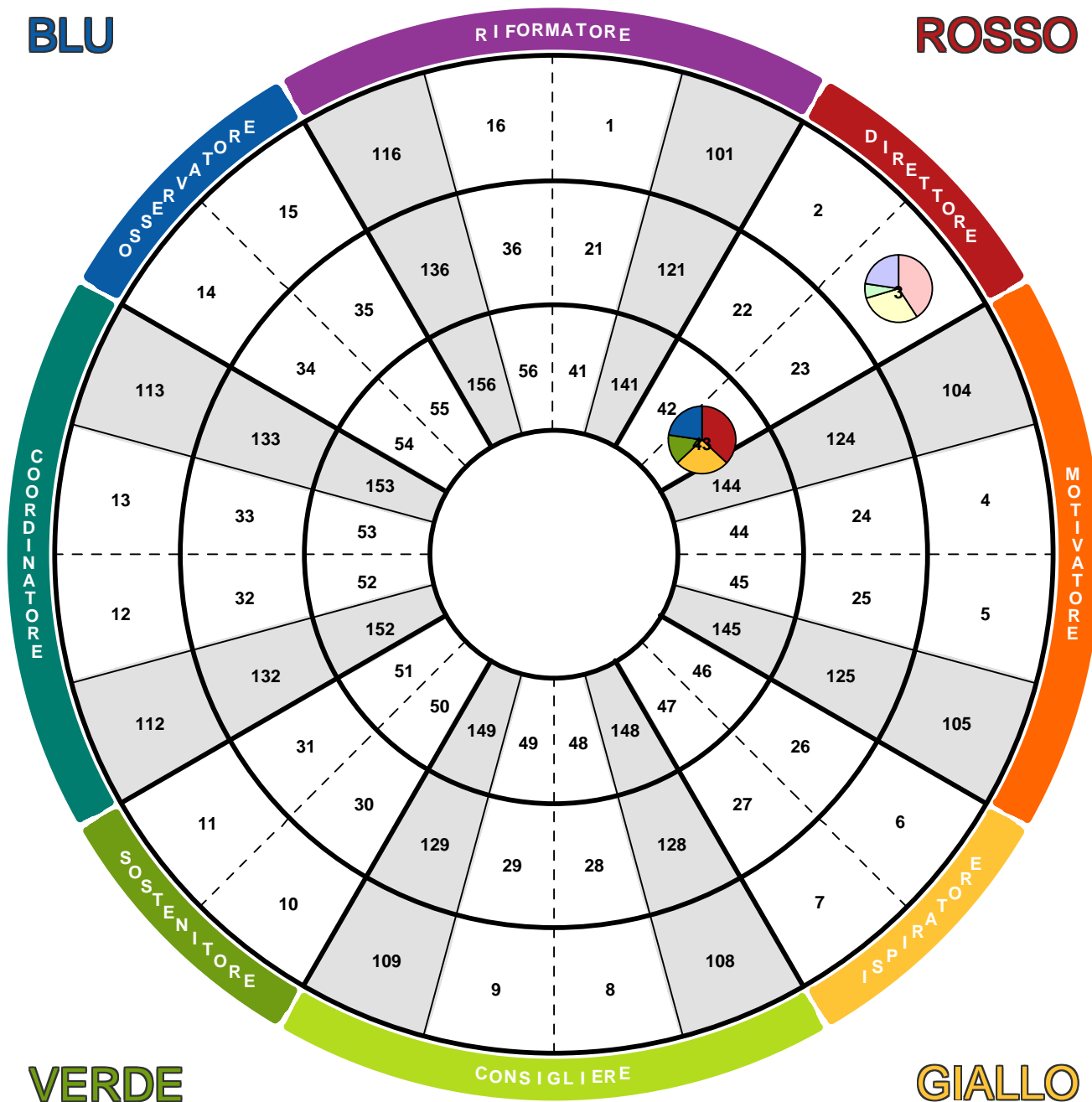
Appunti personali

La Ruota Insights

Stefano Eempio
28-09-2010

BLU

ROSSO



Posizione Cosciente sulla Ruota

43: Direttore motivatore (Accomodante)

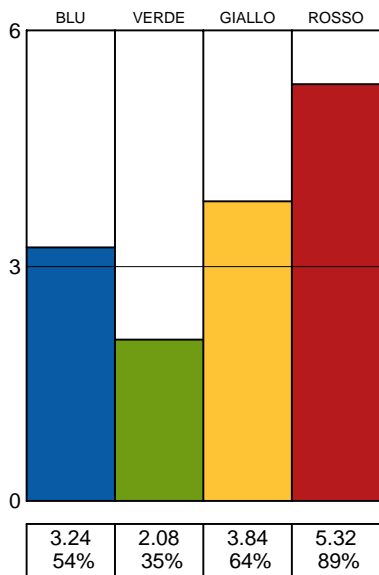
Posizione (Meno Cosciente) sulla Ruota

3: Direttore motivatore (Concentrato)

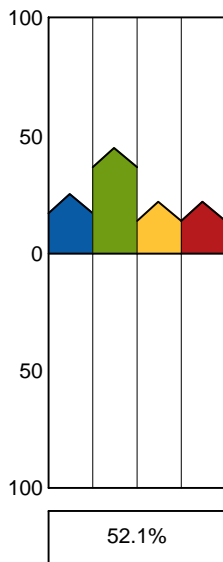
Il sistema dei colori Insights

Stefano Eempio
28-09-2010

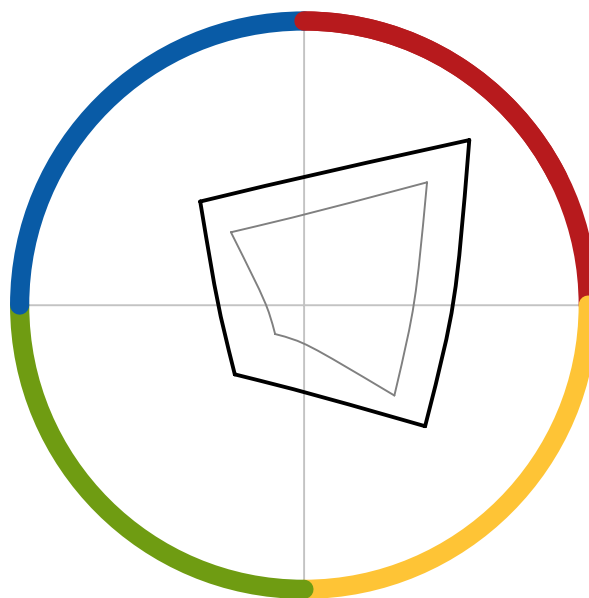
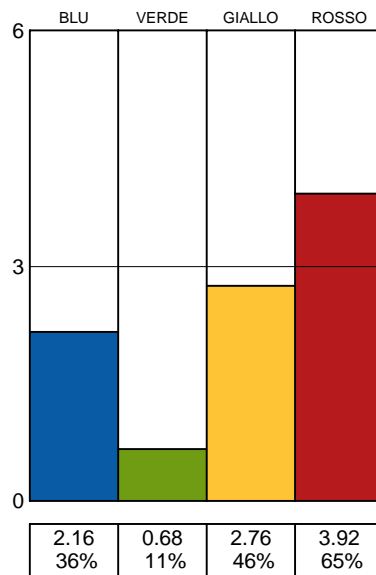
Persona (Cosciente)



Flusso delle Preferenze



Persona (Meno Cosciente)

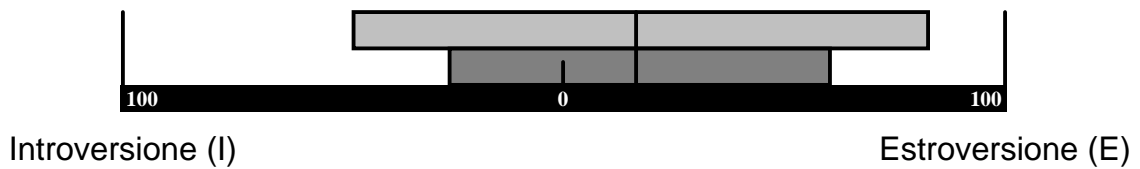


(Cosciente) ——— (Meno Cosciente)

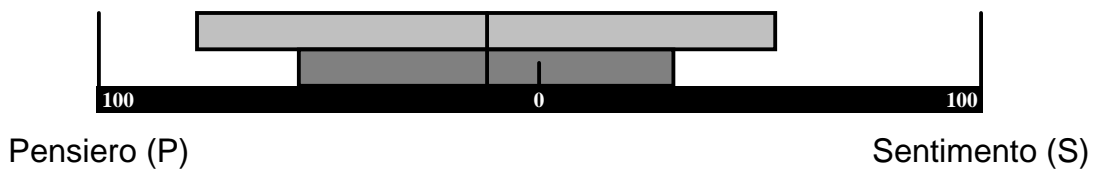
Le preferenze di Jung

Stefano Eempio
28-09-2010

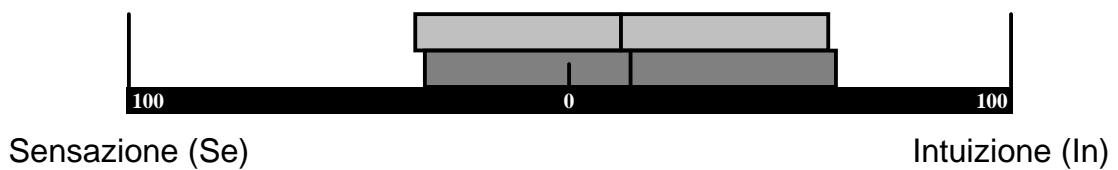
Attitudine/Orientamento:



Funzioni razionali (giudizio):



Funzioni irrazionali (percezione):



(Cosciente) (Meno Cosciente)