



Venditore

di PAOLO SERENI



Centro Universitario Internazionale

Leg. Riconosciuto D.M. 29.03.96 – G.U.92 19.04.96 - Via Divisione Garibaldi, 23;
52100 Arezzo - P.Iva 01399410511 - C.F. 04331000481

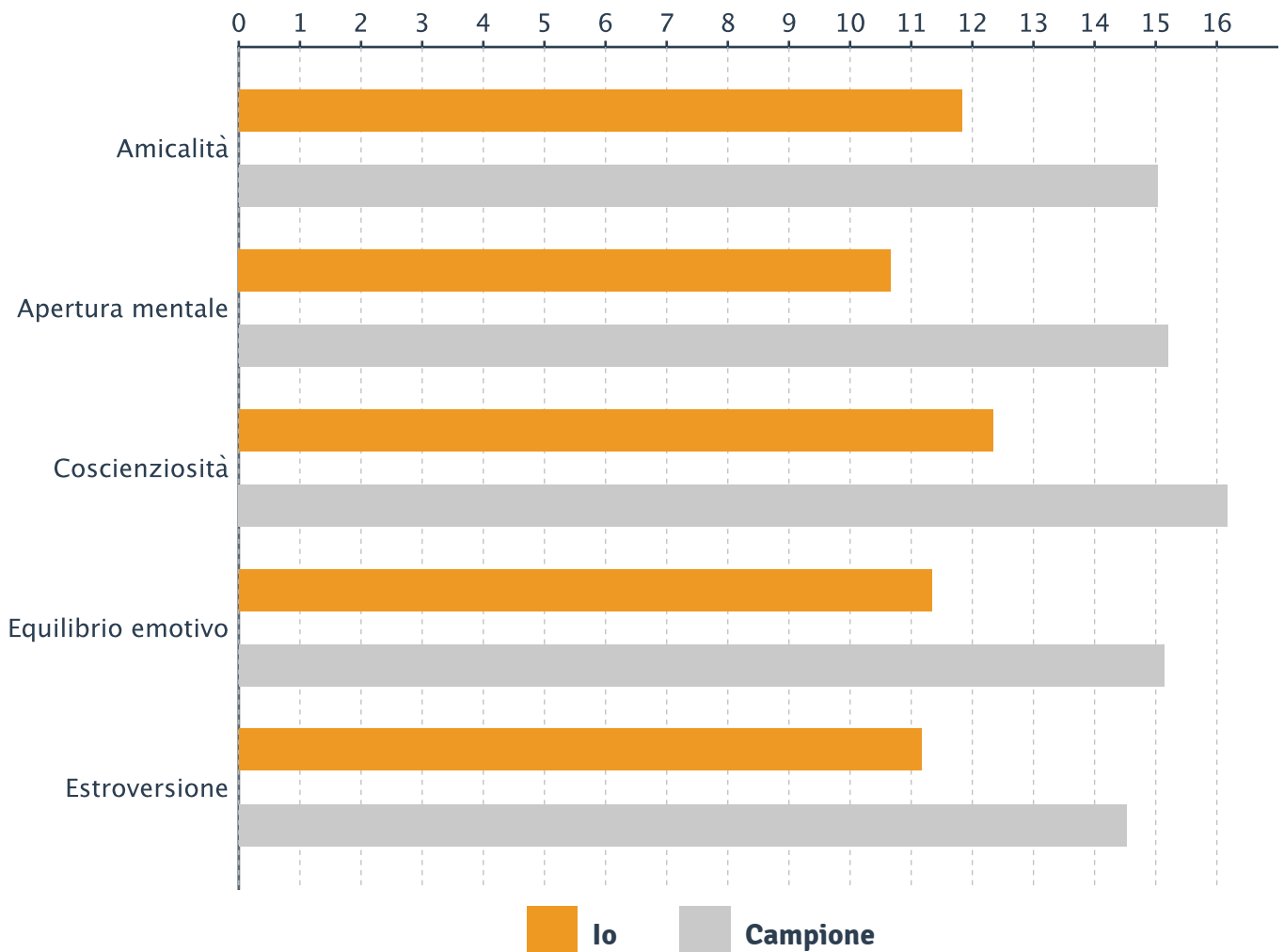
Report prodotto il 04/07/2019 dal sistema www.originalskills.com sulla base delle risposte fornite al questionario Skill View®

Venditore

di PAOLO SERENI

Confronto con il campione

Ricerche sulla personalità mostrano l'importanza delle 5 dimensioni di personalità (F. F. M.) nel prevedere la performance lavorativa (Salgado, 1997; Giudice et al., 1998). Salgado ha concluso che gli individui con alti punteggi di Coscienziosità ed Equilibrio emotivo hanno alte prestazioni per tutti i tipi di lavoro. Le altre dimensioni di personalità (Amicalità, Apertura Mentale ed Estroversione), sono rilevanti per determinati tipi di lavoro. I FFM sono utilizzati per predire il successo di carriera, comprese le vendite. Il grafico indica come ti posizioni rispetto al campione. Nella pagina successiva il commento ai tuoi risultati.



Venditore di PAOLO SERENI

Sales personality

In questa pagina trovi i commenti al grafico della pagina precedente.

Estroversione.

Valori superiori alla media nel fattore estroversione descrivono persone che nella vendita riescono a stabilire un alto numero di relazioni commerciali, ad attivarsi su più fronti e ad essere positive, simpatiche e intraprendenti. Potrebbero essere interessate a crescere e ad assumere un ruolo di guida nell'ambito delle vendite.

Valori inferiori alla media in estroversione descrivono soggetti talvolta apatici dal punto di vista commerciale che tendono ad accontentarsi della propria rete di clienti senza l'ambizione di accrescerla. Devono essere stimolati per ottenere i risultati commerciali attesi.

Amicalità.

Valori sopra alla media indicano soggetti che mettono in secondo piano i propri bisogni per il bene degli altri e dei clienti. Nei rapporti commerciali amano il confronto, ricercano l'armonia e, quest'atteggiamento che lascia l'iniziativa al cliente, potrebbe dimostrarsi controproducente in termini economici e di fatturato.

Valori sotto la media potrebbero indicare comportamenti di soggetti che si focalizzano sulle proprie specifiche esigenze e che guardano primariamente al proprio tornaconto. Questo comportamento può essere tipico di coloro che sono interessati ad avere l'ultima parola e a far valere i propri interessi personali prima di quello dei clienti.

Valori che coincidono con la media indicano persone molto abili nelle negoziazioni.

Venditore

di PAOLO SERENI

Coscienziosità

Valori superiori alla media indicano soggetti focalizzati e concentrati sugli obiettivi commerciale da raggiungere, che mostrano una forte autodisciplina fino a volte a diventare dipendenti dal lavoro. Sono persistenti e analitici. Sono anche motivati al successo e a conseguire risultati superiori.

Valori sotto la media indicano soggetti poco impegnati e persistenti. Abbandonano la pianificazione stabilita per aprirsi con creatività a diverse occasioni e opportunità. Rischiano di non controllare il loro lavoro e i loro risultati e di essere inefficaci.

Equilibrio emotivo

Valori sopra la media indica soggetti che affrontano la vita con un alto livello di tranquillità, senza ansia e, a volte, possono essere percepite come soggetti impenetrabili, inaccessibili, chiusi, che non sono interessati alle questioni quotidiane. Ma in realtà riescono a dare la giusta dimensione alle cose e ai fatti. Potrebbero essere in grado di condurre trattative commerciali complesse senza perdere mai la calma. Nulla sembrerebbe mettere in crisi la loro stabilità.

Valori sotto la media indicano persone che si sentono condizionate maggiormente dalle emozioni negative rispetto a quelle positive. Sono insoddisfatte dalla vita e comunicano tale atteggiamento di scontentezza anche ai clienti. Potrebbero passare molto tempo a rimuginare su fatti e questioni che li hanno colpiti emotivamente ma che passerebbero inosservati alla maggioranza delle persone. Questa loro sensibilità marcata agli stimoli emotivi potrebbe stressarli e condizionarli sotto il profilo della performance commerciale.

Apertura mentale

Valori sopra la media sono caratteristici di soggetti che mostrano

Venditore

di PAOLO SERENI

curiosità e interesse verso l'ambiente che li circonda. Sono affascinate dalle novità, dalle innovazioni anche in ambito commerciale. Sono in grado di riflettere anche in maniera complessa e a volte sono incapaci di soffermarsi per molto tempo sulle stesse questioni e progetti. Potrebbero adottare uno stile di vendita particolarmente creativo e ricco di argomentazioni.

Valori sotto la media sono conseguiti da persone che hanno un numero limitato di interessi e si trovano a proprio agio nella routine e nelle situazioni note. Sono felici quando lavorano con gli stessi clienti, con la stessa tipologia di offerta e in linea di massima gradiscono svolgere le stesse attività. Potrebbero essere impiegati nella vendita di prodotti o servizi che si caratterizzano per la loro semplicità e praticità.

Dinamicità, Efficacia, Relazione.

- Nelle pagine successive puoi entrare ancora più in profondità rispetto alla domanda che ti potresti porre: ma che tipo di venditore sono? Quali risultati posso ottenere? Mi conosco veramente?
- Tieni presente che i risultati del questionario sono comparati con un campione scientificamente testato e se non ti ritrovi in alcune descrizioni, tienine conto per avere comunque un valore di riferimento.

Venditore

di PAOLO SERENI



Dinamicità

La scarsa dinamicità personale, la scarsa attività, i ritmi di lavoro molto bassi e la fatica di porsi nella prospettiva dell'interlocutore, sono tutti fattori di ostacolo alla riuscita del lavoro commerciale e all'ottimizzazione delle concrete azioni di vendita. Soggetti con bassa iniziativa preferiscono lavori ripetitivi piuttosto che quelli che richiedono apertura alle opportunità, iniziativa commerciale e senso della sfida.



Relazione

Stare da soli piuttosto che con gli altri, mettere al primo posto i propri bisogni invece di considerare come bilanciarli nel contesto commerciale, segnalano che il soggetto preferisce agire individualmente dopo aver calcolato l'adeguatezza del contesto al suo tornaconto. La scarsa capacità di gestire le emozioni e di essere indipendente, indicano poi difficoltà in termini di rapporti commerciali e con i clienti.



Efficacia

La forza di fattori come l'autostima, l'empatia cognitiva, la voglia di primeggiare e la sensazione di poter ottenere il successo per proprie caratteristiche personali, vissute come positive e determinanti, evidenziano uno stile di vendita orientato al calcolo e al prevalere dell'interesse propri, calcolati in maniera fredda e privi di armonia nei rapporti con gli altri (colleghi, clienti, ecc.).

Venditore

di PAOLO SERENI

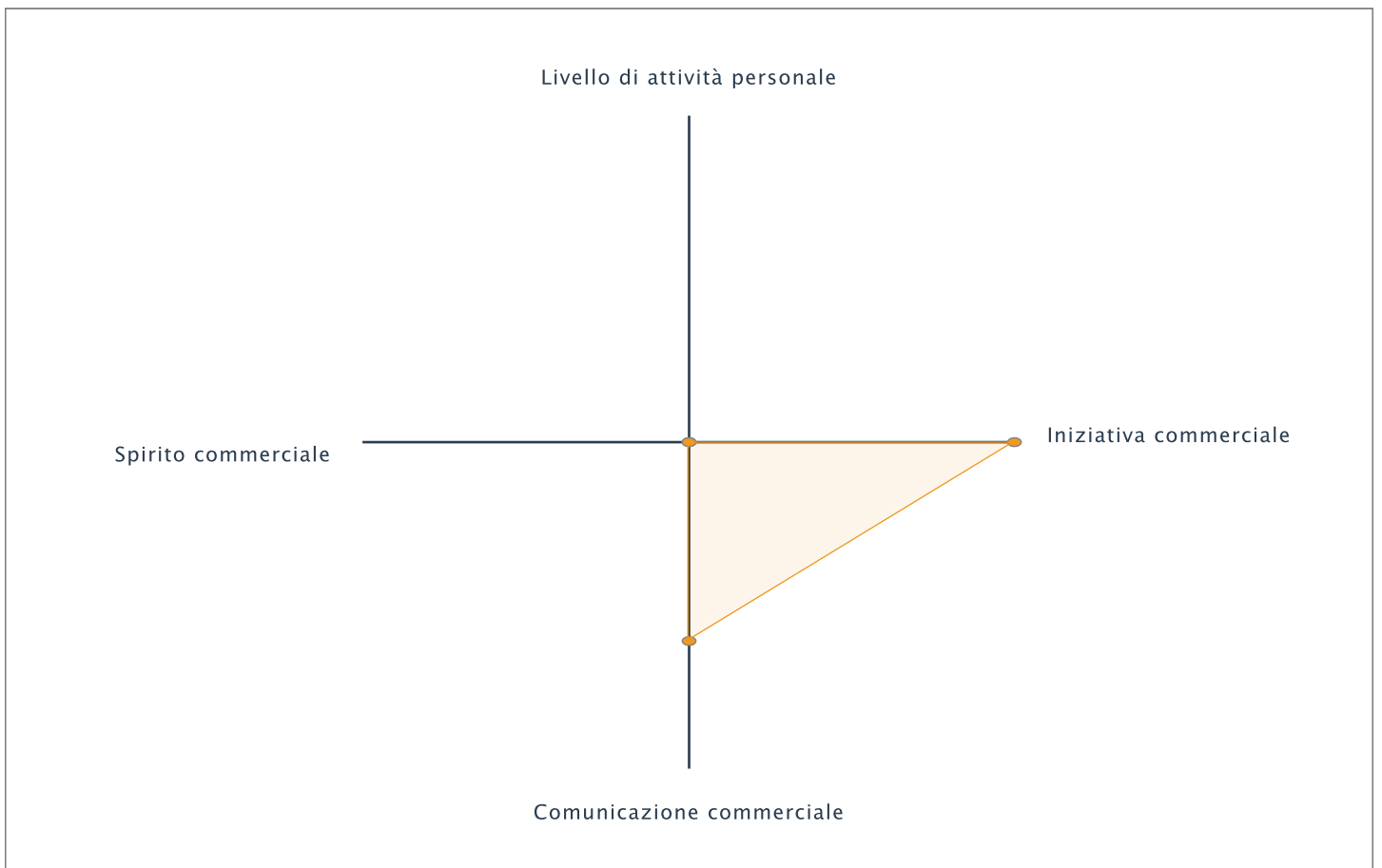
I tuoi sottofattori

In questo grafico sono sintetizzati le tue competenze collegate ai fattori (es. Dinamicità, Relazione, Efficacia, ...) appena commentati.



Venditore
di PAOLO SERENI

Le tue abilità di vendita Dinamicità



Venditore

di PAOLO SERENI



Iniziativa commerciale

Hai la predisposizione personale di cogliere nell'immediato ogni aspetto che si manifesta nel tuo ambiente di lavoro (fatti, situazioni, eventi, persone, strumenti innovativi e opportunità) che catturano automaticamente, senza che tu ne abbia coscienza, la tua attenzione e il tuo interesse. In sostanza sei stimolato da ogni aspetto della tua realtà lavorativa che ti spingono ad agire con risolutezza in nuove direzioni senza soffermarti a pensare alle conseguenze e ai pericoli che si possono presentare. Sai accettare le sfide fino a non considerare adeguatamente i rischi che le tue iniziative potrebbero comportare. D'altra parte questa apertura al contesto, collegata all'immediatezza dell'azione, indica che sei in possesso di uno spirito imprenditoriale da coltivare con particolare attenzione soprattutto se, come si dirà avanti, presenti altre caratteristiche come la motivazione al successo e lo spirito competitivo.

- Sei un venditore, ma anche un potenziale imprenditore, che ama mettersi alla prova e assumere iniziative su più fronti contemporaneamente. Sei disponibile ad aprire nuove opportunità di business se le proposte corrispondono ai tuoi interessi e le tue reali motivazioni.

Venditore

di PAOLO SERENI



Comunicazione commerciale

Sei in grado di esprimere efficacemente il tuo pensiero e farti promotore in ogni circostanza di efficaci azioni di vendita. Se riesci a dire e/o fare ciò che in quel momento ritieni essere importante utile e necessario per gli scopi che ti prefiggi potresti anche pensare di avere delle discrete doti di leadership e di orientare i comportamenti altrui.

Nel caso che il tuo punteggio sia 4, ti sarà più difficile orientare le scelte degli altri e aggregare il consenso verso la tua proposta. Sembra che tu ritenga che gli altri abbiano maggiore diritto di te ad esprimere la propria opinione o le proprie proposte. Rammenta che i tuoi diritti sono uguali a quelli degli altri e che qualsiasi tua idea ha valore ed è degna di essere espressa, tenendo conto naturalmente del suo significato rispetto al contesto e del valore che assume per l'interlocutore.

- Potresti utilizzare diversi media e supporti di comunicazione per rinforzare i punti più importanti della tua offerta e mantenere alto l'interesse dei tuoi interlocutori o probabili clienti. Impara a ottenere le necessarie conferme dagli ascoltatori e clienti cogliendo i loro segnali non verbali e verbali. Infine incoraggiare gli interlocutori a formulare domande o parafrasare quanto ascoltato al fine di verificare la loro comprensione.

Venditore

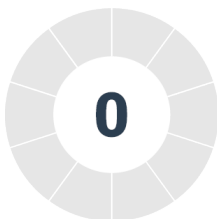
di PAOLO SERENI



Spirito commerciale

Il tuo comportamento di vendita è ispirato da un forte realismo che in alcuni casi può dar origine a un marcato pessimismo. Essere realisti può essere una qualità positiva in molte circostanze, ma se applicata trasversalmente all'attività lavorativa, soprattutto quell'attività che prevede relazioni commerciali continue come la vendita, può essere poco produttiva e generare atteggiamenti scostanti e di fuga da parte di soggetti potenzialmente interessati alle tue proposte di business.

- Potresti essere adatto ad una vendita di tipo tecnico, dove l'aspetto dell'analisi sul funzionamento di strumenti, apparati, ecc. richiede una certa dose di scetticismo che a volte è apprezzato dai clienti che cercano soluzioni tecniche alle loro necessità del momento. Il tuo Spirito commerciale non si coniuga con le aziende che hanno bisogno di essere maggiormente presenti sul mercato e crescere nell'immediato.

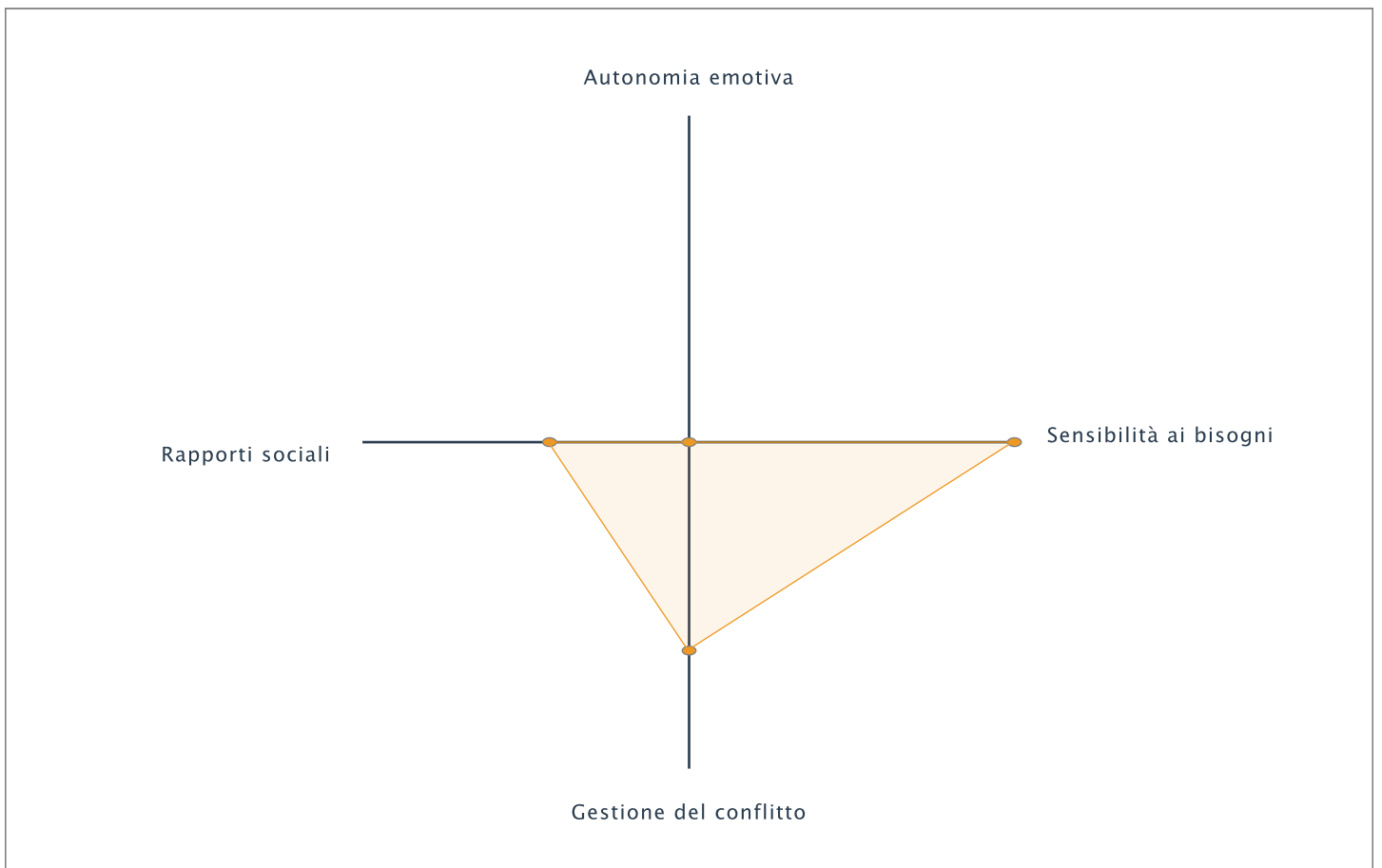


Livello di attività personale

Ha scarsa disposizione a sintonizzarti su alti ritmi di lavoro e senti di essere a disagio nelle organizzazioni agili. La scarsa dinamicità personale, la scarsa attività, i ritmi di lavoro molto bassi e la fatica di allinearsi alle aspettative di ruolo, sono tutti fattori che ostacolano la riuscita sul lavoro. Soggetti con bassa iniziativa preferiscono lavori ripetitivi piuttosto che quelli che richiedono apertura alle opportunità, iniziativa commerciale e senso della sfida.

Venditore
di PAOLO SERENI

Le tue abilità di vendita Relazione



Venditore

di PAOLO SERENI



Sensibilità ai bisogni

Puoi mettere in atto comportamenti altruistici e sei anche portato a tener conto dei delle posizioni e delle aspettative del cliente. Se hai un punteggio di 4 significa che sei orientato a privilegiare i tuoi obiettivi senza farti influenzare dai bisogni del cliente e dal desiderio di tener conto delle sue attese. Punteggi di 5 e 6 ti rendono gradevole al cliente senza tuttavia renderti passivo di fronte alle sue richieste.

- Potresti essere in grado di vendere e di gestire con discreti risultati la tua attività commerciale. Evita quindi di rispondere a tutte le richieste del cliente, per evitare di essere dipendente dai suoi bisogni e umori e non ottimizzare così il tuo tempo da dedicare alla vendita.

Venditore

di PAOLO SERENI



Gestione del conflitto

Senti fortemente l'impatto che le emozioni hanno sulla tua persona. La tua capacità di gestire i conflitti è bassa. Di fronte ad emozioni favorevoli, che hanno effetti positivi su di te, non avverti il peso della tua sensibilità emotiva. Di fronte ad eventi negativi, conflitti, richieste dei clienti, carichi di lavoro e stress, potresti anche sentirti scoraggiato, demoralizzato, instabile e afflitto. Improvvisamente potresti diventare triste e malinconico fino a limitare i tuoi sforzi di cambiamento liberatorio. Puoi anche avere una giusta considerazione delle tue difficoltà emotive e sentirti confuso e indeciso sulle iniziative da intraprendere. Fai quindi fatica a trovare l'occasione per intraprendere nuove attività e senti di non avere le forze necessarie per portarle a termine.

- Distingui sempre bene quando ti viene fatta un'osservazione: riguarda veramente la tua persona? Nel caso di dubbio non rinunciare a chiedere. Il rischio che corri è di continuare rimuginare parole, frasi, immagini di cose dette o viste alla quale attribuisce un valore molto soggettivo e lontano dalla sua effettiva portata.



Rapporti sociali

Non sei assolutamente interessato a passare il tuo tempo con il cliente. Anzi preferisci l'azione solitaria e rifugiarti nelle tue cose, nelle tue carte, nei tuoi budget, ecc. piuttosto che allargare la tua visione commerciale ai rapporti sociali che includono momenti di simpatica condivisione con il cliente di quanto accade.

- Potresti trovar difficile vendere a coloro che hanno bisogno di creare rapporti interpersonali continui e di lungo periodo. Preferisci ricavarti spazi personali nella quale vivere la tua attività piuttosto che condividere con gli altri e il cliente i tuoi dati, i tuoi successi e, in genere, le tue attività.

Venditore

di PAOLO SERENI



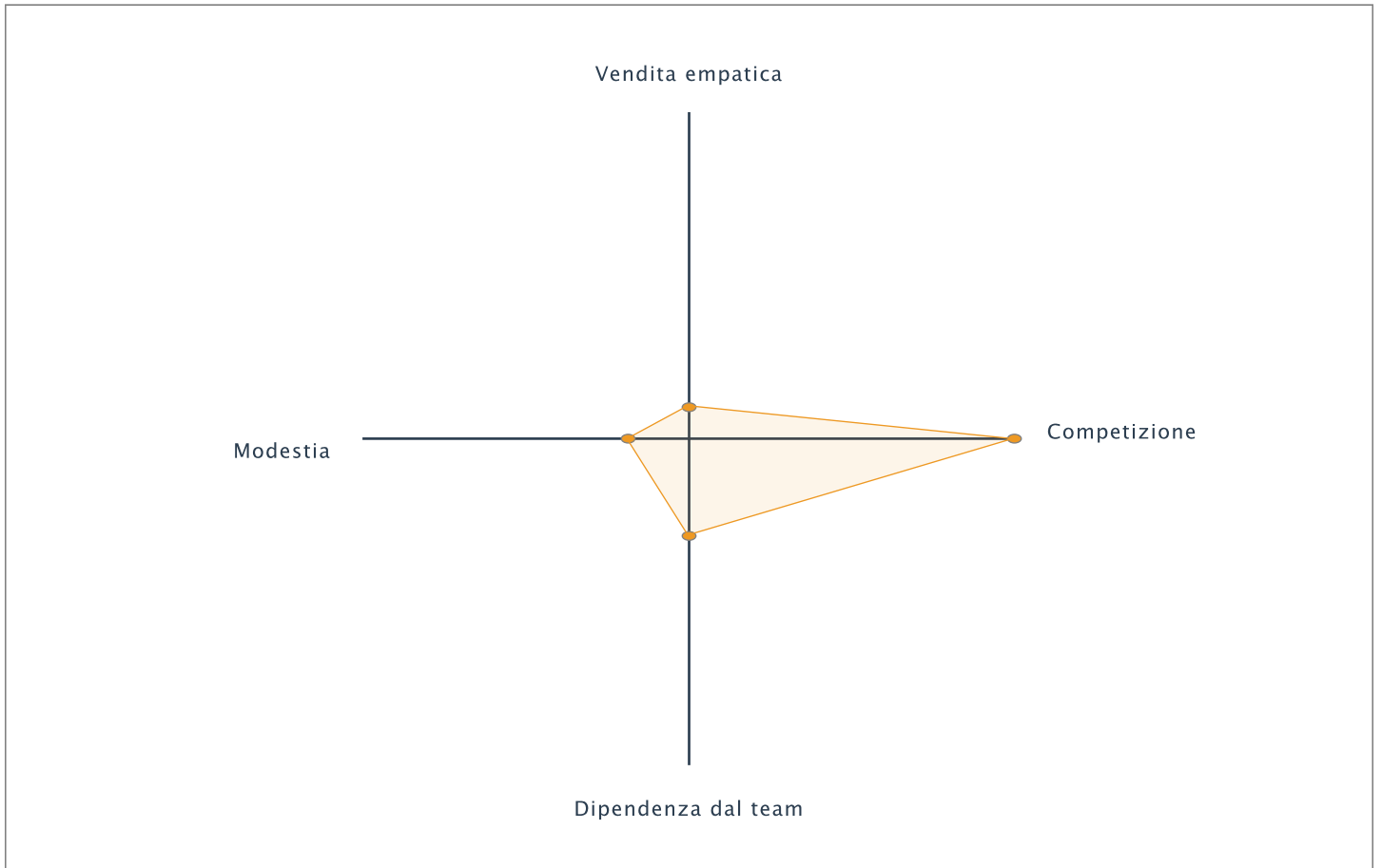
Autonomia emotiva

Hai bisogno di sapere che gli altri ti stimano. Ricerchi la loro conferma. In questo senso si può dire che non mostri autonomia emotiva e indipendenza dagli altri. Hai come la sensazione di non riuscire a governare con libertà le scelte e ti stanchi nell'individuare gli obiettivi da perseguire perché devi avere l'approvazione e l'appoggio degli altri. Ogni critica poi rallenta le due decisioni.

- Pensi subito di non potercela fare a raggiungere gli obiettivi che ti poni. E ti leghi agli altri anche al fine di soddisfare i tuoi bisogni emotivi.

Venditore
di PAOLO SERENI

Le tue abilità di vendita Efficacia



Venditore

di PAOLO SERENI



Competizione

Hai la sensazione che non rendi al meglio. Anche di fronte a successi lavorativi, a una vendita ben fatta, non ritieni di dovere mostrare entusiasmo e nemmeno la giusta considerazione dei tuoi mezzi e delle tue capacità. Questo sentimento d'inefficacia non ti porta ad assumere un ruolo di protagonista negli affari, dove invece è indispensabile manifestare passione, accettazione delle sfide e dei rischi di mettersi in gioco ogni giorno. Ti consigliamo di riporre maggiore apprezzamento sulle tue potenzialità eliminando quella fastidiosa percezione d'inadeguatezza al contesto.

- Verifica se il settore lavorativo, i prodotti, i servizi che promuovi, stimolano veramente i tuoi interessi. Questo primo passaggio potrebbe anche far luce sul tuo atteggiamento personale distaccato, che finisce per renderti poco produttivo e portarti a vivere il tuo percorso professionale non come uno spettatore esterno ma da protagonista.



Dipendenza dal team

La tua attività professionale non è dipendente da quella del team perché concepisci i rapporti con gli altri membri in maniera competitiva. Se gli obiettivi che ti poni possono essere raggiunti tramite un lavoro individuale allora dimostri di essere in grado di mettere in atto quei comportamenti che non sono sensibili alla mediazione con gli altri. Ti piace primeggiare, anche quando partecipi a meeting e a riunioni i lavoro.

- Devi distinguerti e vincere individualmente. Relativizzi i benefici del lavoro in gruppo. Il consiglio è di non utilizzare lo stile competitivo anche con il cliente alla quale invece piace essere guidato e collaborare, piuttosto che emergere e sfidare.

Venditore

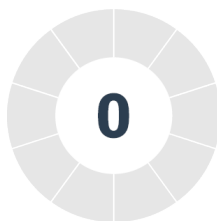
di PAOLO SERENI



Modestia

Hai molta stima in te stesso e ti piace raggiungere il successo. Nell'attività di vendita potresti mantenere un comportamento libero, esuberante e, a volte, altero. In molti casi, oltre alla giusta dose di autostima che mostri in te stesso e nelle relazioni commerciali, potrebbe anche emergere il tuo ego, il desiderio di vincere sugli altri, anche a livello dialettico, fino a disconoscere l'altrui ragione o posizione. Potresti spingerti a manipolare gli altri per raggiungere i tuoi obiettivi.

- Puoi essere un talento nella vendita perché non è facile metterti in crisi. Evita però di correre il rischio di non accettare facilmente le critiche, anche se fondate, e di diventare orgoglioso e saccente. Se ti piace influenzare gli altri rammenta che non sempre il fine giustifica i mezzi.



Vendita empatica

Provi a sintonizzarti con le richieste che il cliente formula ma lo fai in maniera razionale, educata e formale. Non riesci a immedesimarti automaticamente sui bisogni del cliente. Dovresti metterci più passione per trasmettere i valori e le emozioni che vuoi far provare ai tuoi clienti.

- Ti bastano i gesti, i comportamenti degli altri, per entrare in contatto con i loro sentimenti più profondi, oppure hai bisogno di molte spiegazioni e senti di fare fatica a capire le altre persone? In quest'ultimo caso dimostri una forma di empatia di tipo razionale, che guarda ai fatti.



Venditore
di PAOLO SERENI

Idee, Consigli, Risorse