



Modulo Sales Management – Docente Daniele Rimini

Test di autovalutazione

**Riconoscere il proprio stile di “vendita”**

### Che tipo di "venditore" sei?

Analizzando il vostro stile colore potrete trarre un quadro chiaro dei vostri punti di forza e debolezza e forse anche quali aspetti di altri Tipi colore vorreste integrare nel vostro stile di vendita. Iniziamo ad analizzare da vicino il modo in cui vendete rispondendo alle seguenti domande:

	Si	No
1. Siete sicuri di voi stessi?		
2. Cercate di portare a termine una "trattativa" in fretta?		
3. Cercate di usare la vostra autorità come direttori ed esperti per convincere?		
4. Preferite vendere prodotti nuovi e innovativi?		
5. I dettagli vi infastidiscono, per cui spiegate soltanto i punti "più importanti"?		
6. Vi piacciono le barzellette e le chiacchiere?		
7. Vi piace lavorare per l'acquisizione di nuovi clienti?		
8. Siete spesso pressati dal tempo, perché ne passate troppo con i colleghi?		
9. Siete contenti di fornire servizi extra ai vostri clienti fidelizzati?		
10. Consigliate di non mettere fretta ai clienti per concludere al vendita?		
11. Preferite vendere soluzioni ai bisogni di cui voi stessi siete convinti?		
12. Fate un sacco di domande, per capire ciò che vuole esattamente il vostro interlocutore?		
13. Vi piace discutere i dettagli?		
14. Passate molto tempo a lavorare con dati di fatto e i numeri?		
15. Arrivate subito al dunque e non perdetevi tempo a chiacchierare?		
16. Avete sempre del materiale scritto per i vostri collaboratori?		

Il vostro atteggiamento di base nei confronti del vostro interlocutore è un ulteriore buon indicatore di quale stile di vendita vi si adatta. Riflettete su quale di questi atteggiamenti vi caratterizza di più:

	D'accordo	Non d'accordo
1. "Esiste solo un modo per convincere a vendere qualcosa: stupire il Direttore di Ufficio Postale"		
2. "Cercate di farvi apprezzare dal Direttore di Ufficio Postale e i risultati arriveranno da soli"		
3. "Non cercate di forzare le vendite. Non potete comunque fare molto per influenzare i Direttori di Ufficio Postale. Siate solo pronti ad aiutarli quando vi chiederanno aiuto"		
4. "Lascio che i fatti e le informazioni parlino per me. Se ciò che propongo è logico ed è la soluzione ideale, il Direttore di Ufficio Postale sarà abbastanza intelligente da riconoscerlo. Gli fornisco solo i dati che gli servono".		

Sulla base delle caratteristiche seguenti inserite in tabella provate ad evidenziare quelle che descrivono meglio il vostro comportamento. Considerate le modalità che utilizzate per risolvere i problemi, gestire le sfide, influenzare i vostri collaboratori e come è il vostro rapporto con le regole e le procedure stabilite dagli altri.

aggressivo	esuberante	flemmatico	perfezionista
trascinatore	carismatico	adattabile	scrupoloso
esigente	entusiasta	sistematico	orientato ai dettagli
imperioso	ispiratore	cauto	preciso
irrefrenabile	persuasivo	abitudinario	attento alla qualità
pioniere	convincente	tranquillo	sistematico
coraggioso	ottimista	prevedibile	conservatore
competitivo	espressivo	costante	accurato
orientato ai risultati	aperto	paziente	cauto
risoluto	fiducioso	tranquillo	organizzato
sicuro di sè	gentile	rilassato	ordinato
intraprendente	socievole	leale	pieno di tatto
deciso	affascinante		diplomatico
responsabile	distaccato		capace di giudicare

moderato	oggettivo	vivace	energico
riservato	logico	attivo	deciso
collaborativo	prudente	animato	originale
gentile	scettico	brioso	perseverante
premuroso	pensieroso	flessibile	sicuro di sè
conservatore	analitico	energico	disinvolto
prudente	critico	impaziente	ingegnoso
socievole	calcolatore	irrequieto	autonomo
senza pretese	poco espressivo	dinamico	intrepido
modesto	pessimista	frenetico	hai idee stravaganti
umile	lunatico	progressivo	sfrenato
accondiscendente	freddo	invadente	rivoluzionario
dolce		irruente	



Modulo Sales Management – Docente Daniele Rimini

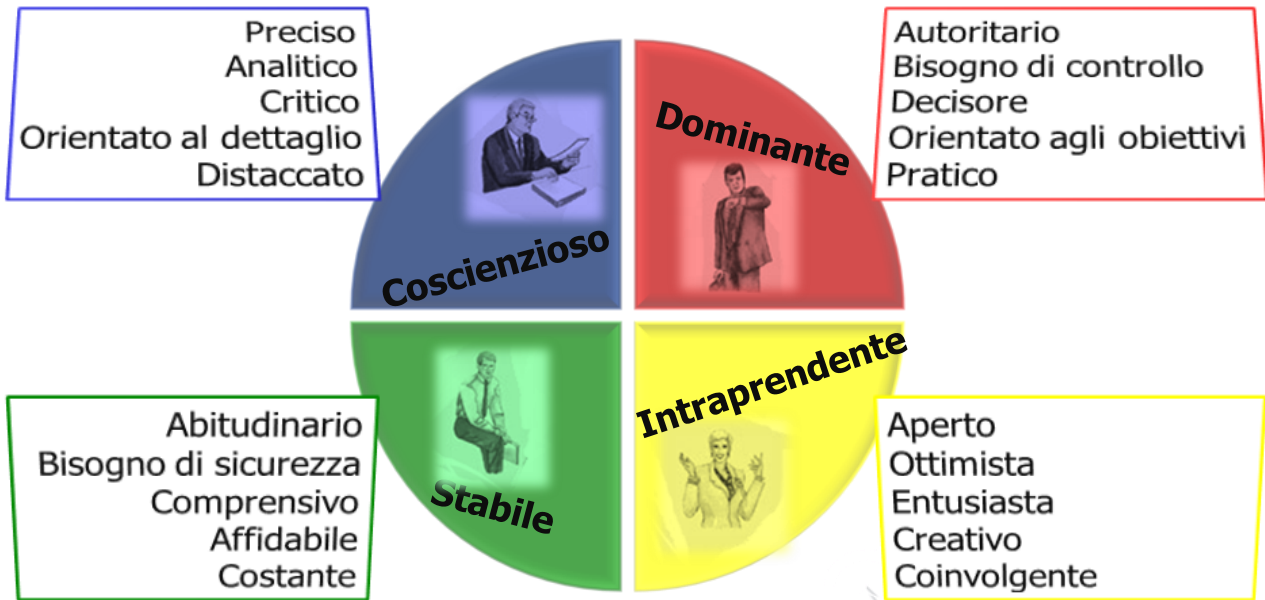
Valutazione Risposte

**Riconoscere il proprio stile di “vendita”**



## Valutazione del proprio colore (interpretazione delle risposte)

Ricordando le caratteristiche principali dei quattro Tipi-colore verificate le risposte date alle domande precedenti per identificare quale sia il profilo che più si avvicina al vostro stile.



Se avete risposto SI alle precedenti domande, il vostro stile di vendita tende nella seguente direzione (segnatevi **1 punto colore** per ogni risposta data):

Domande da 1 a 4: ROSSO

Domande da 5 a 8: GIALLO

Domande da 9 a 12: VERDE

Domande da 13 a 16: BLU

Se avete risposto d'accordo ai precedenti atteggiamenti, il vostro stile di vendita tende nella seguente direzione (segnatevi **2 punti colore** per ogni risposta data):




Atteggiamento 1: ROSSO

Atteggiamento 2: GIALLO

Atteggiamento 3: VERDE

Atteggiamento 4: BLU

Di seguito in tabella vengono riportate le parole che dovevate scegliere come più rappresentative del vostro comportamento associate al Tipo-colore (segnatevi **1 punto colore** per ogni caratteristica scelta).

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

A questo punto dovrete essere in grado di comprendere quale sia il vostro stile di vendita prevalente facendo la somma di tutti i punti colore "acquisiti". Nel grafico successivo a ragnatela potete rappresentare "l'area occupata" sui vari stili colore per visualizzare in modo immediato quelli prevalenti.

