

# Talent Discovery

## Commerciale

Il Talent Discovery è lo strumento di assessment di ONE4. Basato sulla tecnologia dell'Extended Disc Assessment, ha lo scopo di fornire informazioni di supporto alla crescita personale e professionale e di rendere efficaci i processi di ricerca e selezione del personale.

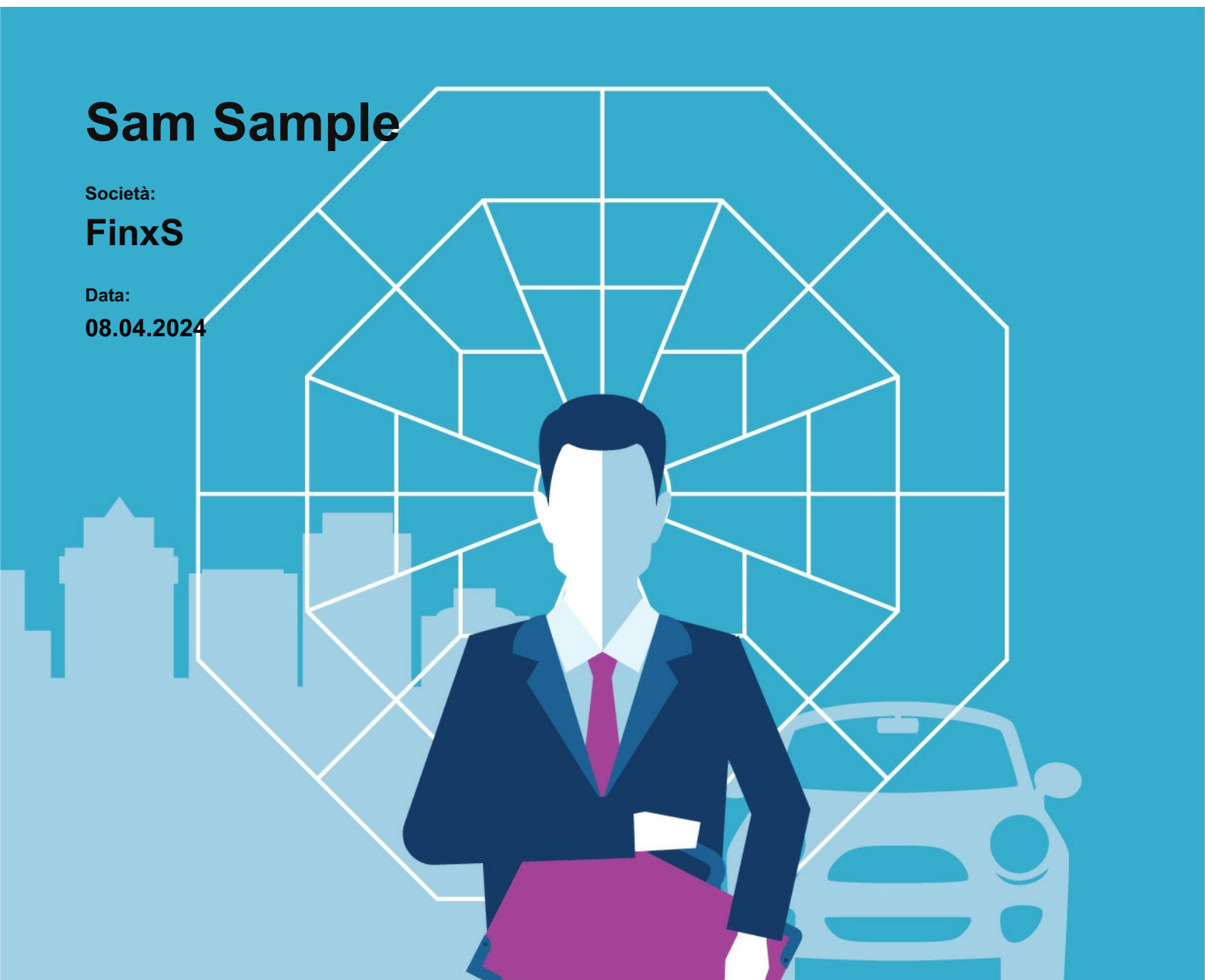
# Sam Sample

Società:

**FinxS**

Data:

**08.04.2024**



**ONE**   
we take care

ONE4 è una società di sviluppo di impresa che lavora per supportare le aziende clienti nel processo di crescita operando in 4 aree: ricerca e selezione del personale, assessment e formazione, sviluppo commerciale e di impresa, marketing.

## **Indice**

### **INTRODUZIONE**

Alla scoperta del Talent Discovery

### **I 4 STILI COMPORTAMENTALI**

Principali caratteristiche e approccio alla vendita

### **IL DIAMANTE**

La rappresentazione del tuo stile comportamentale

### **GLI STILI DI COMPORTAMENTO**

Come sei e come ti adatti all'ambiente di lavoro

### **CARATTERISTICHE DEL TUO STILE COMPORTAMENTALE**

Principali attributi e stile di comunicazione

### **FATTORI MOTIVANTI E DEMOTIVANTI**

Cosa ti accende e cosa riduce la tua energia

### **LE SOFT SKILL DEL TUO RUOLO PROFESSIONALE**

I benchmark di settore e di ruolo († quando previste)

### **LE SOFT SKILL TRASVERSALI**

L'atteggiamento in ambito lavorativo

### **ANALISI E GESTIONE DELLO STRESS**

Le situazioni che causano stress e come alleviarlo



## I 4 Stili Comportamentali

### Principali caratteristiche e approccio alla vendita

#### Lo stile comportamentale D: *Dominante*

È lo stile comportamentale della persona **determinata**, molto focalizzata sul **raggiungimento di target e obiettivi**. Non è particolarmente empatico a livello relazionale.

Può essere brusco, esprime le proprie opinioni come se fossero fatti, vuole avere il controllo e si annoia facilmente; è molto intraprendente e focalizzato sui risultati.

#### *Approccio alla vendita*

Ha un **approccio alla vendita aggressivo, volto all'acquisizione di nuova clientela e all'espansione**. Ama vivere il processo di vendita come una competizione, dalla quale uscire vincitore. Ama i prodotti chiari e definiti e tende a rendere i clienti acquisiti sostenitori della sua azienda.

#### Lo stile comportamentale I: *Influenzatore*

È lo stile comportamentale del **comunicatore**, della persona **coinvolgente, loquace ed entusiasta**. È l'iniziatore di nuovi progetti e il costruttore di buone relazioni.

Dimentica le regole, fa piccoli errori, non ascolta a lungo e promette più di ciò che può mantenere. Salta da una cosa all'altra e può ripetere le stesse domande più volte; è positivo, impulsivo e comunicativo.

#### *Approccio alla vendita*

E' predisposto alla **vendita di servizi e prodotti astratti**. Il suo approccio commerciale è molto **relazionale** e l'approccio che utilizza con il cliente è motivante. È predisposto allo sviluppo di nuovi contatti commerciali.

### **Lo stile comportamentale S: Supportivo**

È quello della persona **dedita all'aiuto**, della persona **fedele e garante dell'integrità del gruppo**. Buon ascoltatore, attento agli altri e votato all'aiuto e al supporto.

Cauto, attento e sensibile, procede con prudenza e rimane nell'ombra. Ha bisogno di istruzioni, ascolta più che parlare ed è contrario ai cambiamenti improvvisi; è meticoloso, sistematico e affidabile.

#### *Approccio alla vendita*

E' portato alla **fidelizzazione** del cliente e alla **customer satisfaction**. Ama i processi di vendita a lungo termine e fornire informazioni molto dettagliate al cliente. Lavora per conquistare la fiducia e raggiunge **ascoltando**.

### **Lo stile comportamentale C: Adempiente**

È quello dell'**esperto**, di chi tende a essere **tecnicamente preparato** nel proprio ruolo professionale. È relazionalmente riservato.

È preciso, un perfezionista che cerca l'ordine e si focalizza sul processo o sui dettagli. Logico e analitico può essere critico; le sue critiche si basano sui fatti e non sulle opinioni.

#### *Approccio alla vendita*

Si trova a suo agio nella **vendita di prodotti e servizi molto tecnici**. tende a conquistare il cliente grazie alla conoscenza e alla spiegazione tecnica del prodotto o servizio che propone

**ONE4** utilizza il **Talent Discovery** in fase di **analisi delle risorse umane**, per migliorare la gestione di un team di lavoro e favorire il miglioramento personale e lavorativo di ognuno.

**In fase di recruiting**, invece, è utilizzato con l'obiettivo di ottenere informazioni oggettive sui candidati analizzati per comprendere i loro punti di forza, le aree di potenziamento e la predisposizione al ruolo che dovrà ricoprire.

# Il Diamante

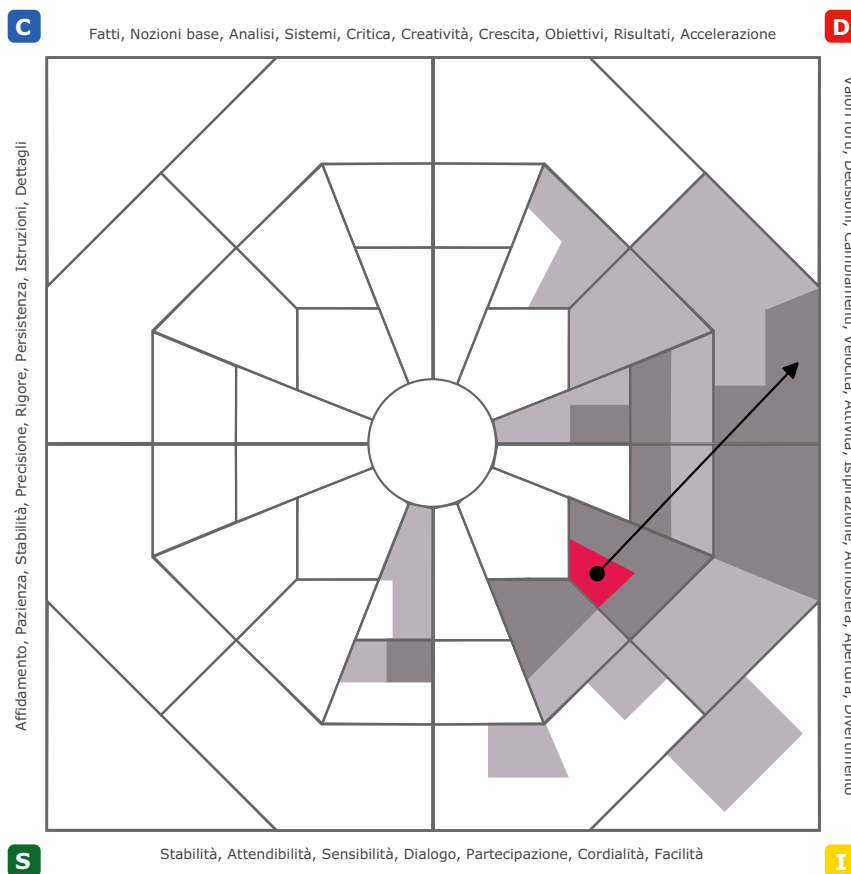
## La rappresentazione del tuo stile comportamentale

In questa sezione trovi il tuo **profilo comportamentale** rappresentato sul grafico detto **Diamante**.

La **distribuzione delle tue risposte è indicata da una scala di colori: dal rosso al bianco**. Le zone colorate rappresentano la tua zona di comfort, sono le zone dove si collocano le tue risposte, la maggior concentrazione si ha nelle zone rosse. Le aree bianche sono quelle lontane dal tuo stile comportamentale.

Lo scopo di questo grafico è indicare **dove ti collochi in riferimento ai 4 stili comportamentali** descritti nell'introduzione e di conseguenza stabilire come tenderai **in modo naturale** a comportarti.

*A stili comportamentali diversi corrisponde una diversa propensione a svolgere certi tipi di attività, attuare determinati compiti e intraprendere una particolare modalità di gestione delle risorse. Questo non è vincolante allo svolgimento di una determinata mansione, è la rappresentazione di come ti comporti.*



## Gli stili di comportamento

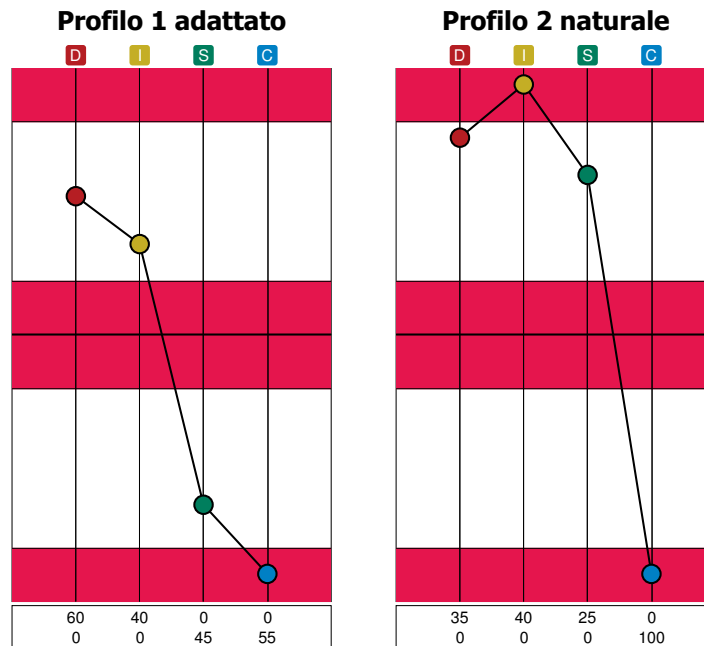
### Come sei e come ti adatti all'ambiente di lavoro

I due grafici sottostanti rappresentano il tuo **stile di comportamento naturale** e quello **adattato**.

**Lo stile di comportamento *naturale*, rappresentato nel grafico del profilo II**, identifica il modo in cui normalmente reagisci quando non c'è tempo per riflettere. È l'atteggiamento spontaneo con cui affronti le situazioni di lavoro e della vita. Comportarti così ti richiede poco impegno, sforzo e concentrazione. È il tuo stile comportamentale più congeniale, il più immediato. È quello che emerge quando sei sotto stress.

**Lo stile di comportamento *adattato*, rappresentato nel grafico del profilo I**, identifica il modo cui ti adegui e modifichi in funzione delle situazioni e degli stimoli ambientali in cui ti trovi a lavorare. Richiede uno sforzo ben preciso per essere attuato. È così che scegli di comportarti per intercettare al meglio le situazioni professionali o private in cui abitualmente vivi.

*L'estensione, la forma, la posizione e le differenze tra i due profili hanno un significato ben preciso che un professionista ONE4 potrà aiutarti a capire.*



	D	I	S	C
<b>Profilo I</b>	60%	40%	0%	0%

	D	I	S	C
<b>Profilo II</b>	35%	40%	25%	0%

## Caratteristiche del tuo stile comportamentale

### Principali attributi e stile di comunicazione

In questa sezione è illustrato come il tuo stile di comportamento è percepito dagli altri e il tuo **stile di comunicazione**. Trovi la descrizione del tuo stile di comportamento in **ambito professionale**, la descrizione delle tue peculiarità e dei tuoi punti di forza.



### Attributi

Socievole, piacevole, amichevole, esaustiva, organizzata, orientata all'obiettivo, ambiziosa, indipendente, emotivaly inflessibile, gradevole, facile da approcciare, orientata alle persone.

### Punti di forza

- E' competitivo in un modo orientato verso il prossimo
- Può mantenere le persone motivate
- Non schiaccia gli altri quando cambia le cose
- Dà importanza alle emozioni
- Può generare idee
- Ha una prospettiva più lunga nel percepire le cose
- Può vendere le proprie idee agli altri
- Si azzarda a lavorare senza istruzioni
- E' incoraggiante e positivo
- Può essere paziente
- Fa ciò che è meglio per la squadra
- Ama le persone

### Stile di comunicazione

Questa persona può essere descritta come piacevole nel conversare, orientata alle persone eppure decisa. Sa incoraggiare ed ispirare le persone, prende in considerazione gli interessi del team e lo guida verso l'obiettivo. Non è così ricettivo come ascoltatore come sembra.

## Fattori motivanti e demotivanti

### Cosa ti accende e cosa riduce la tua energia

I **fattori motivanti**, sono quelle condizioni e situazioni che stimolano la tua energia, la tua voglia di fare e ti rendono proattivo. **Cerchi di evitare**, invece, situazioni che causano un calo della tua energia e ti rendono preoccupato o turbato.

#### Fattori motivanti

- Amici buoni e vivaci
- Atmosfera positiva ed eccitata
- Libertà sul come stare attento alle responsabilità
- Persone che si fanno coinvolgere facilmente
- Apertura nelle comunicazioni
- Libertà dai compiti dettagliati
- Possibilità di progredire
- Discutere liberamente
- Idee elevate e cambiamenti con cui lavorare
- Volere che la propria opinione sia ascoltata
- Nuove opportunità
- Metodi positivi per promuovere le cose

Gradisce i contatti sociali, le relazioni umane positive, approvazione e cooperazione nella squadra. In verità non è una persona incline a lavorare con altri, ma gli piace creare un buon ambiente e trova soddisfazione nel mettere le persone di buon umore. Apprezza l'indipendenza in una azienda ben organizzata. Ha anche bisogno di una certa quantità di libertà.

#### Cerca di evitare

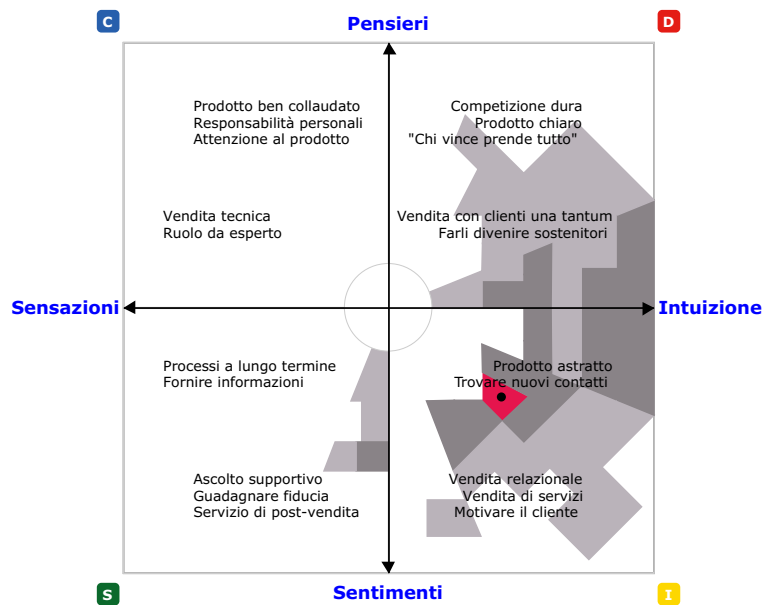
Questo tipo di persona non gradisce le istruzioni strette nè le catene che rendono il suo lavoro noioso e limitato. Non gli piace un'attitudine esageratamente pedante nè i pignoli. Ha difficoltà nell'avvicinare le persone che non sanno come divertirsi o non possono godere della compagnia altrui.



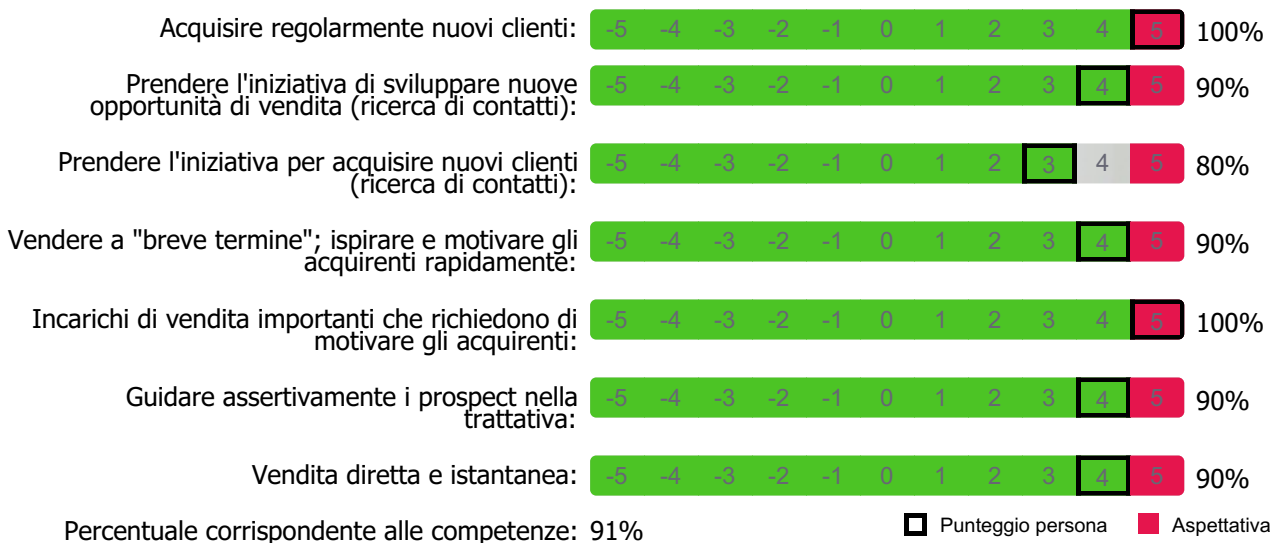
# Le soft skill per il tuo ruolo professionale

## I benchmark di settore e di ruolo

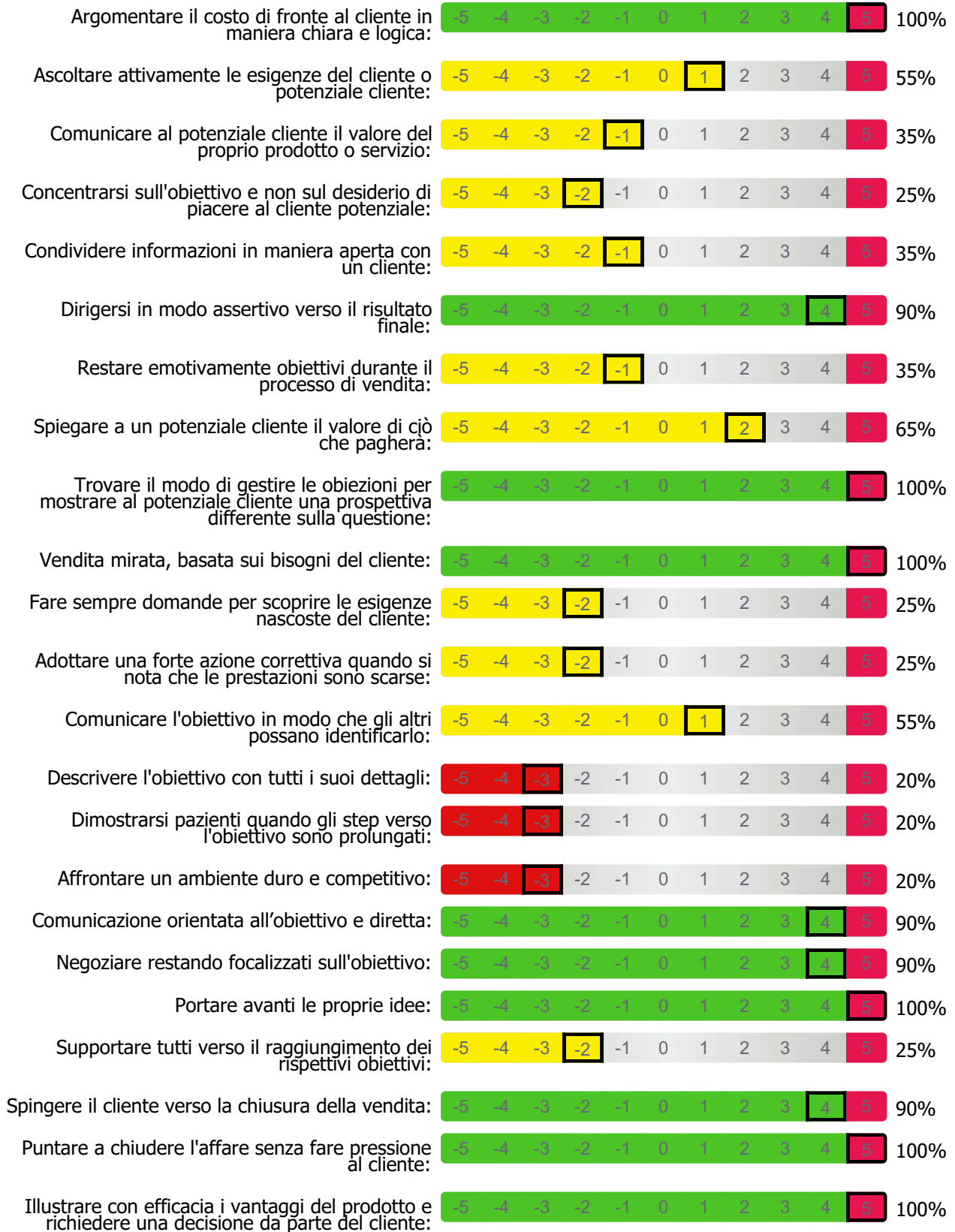
In questa sezione trovi i grafici che indicano il rapporto tra le **soft skill** per il tuo ruolo professionale e come queste si manifestano nel tuo profilo comportamentale. I punteggi indicano il margine di miglioramento rispetto alla scena ideale identificata per le soft skill misurate. *Scoprirai quindi i tuoi punti di forza e le tue aree di potenziamento.*

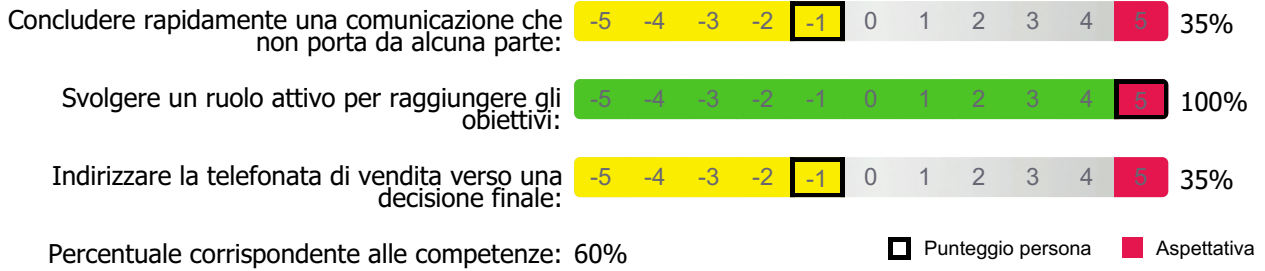


## Capacità di sviluppare nuovi clienti

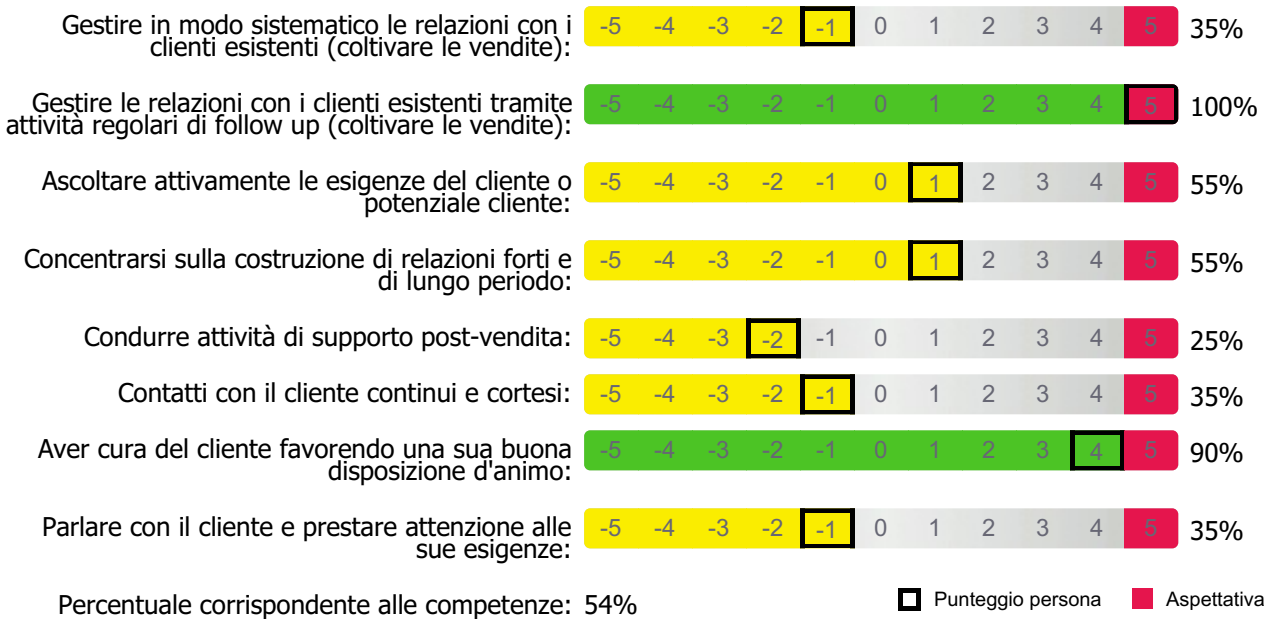


**Capacita' di negoziazione**

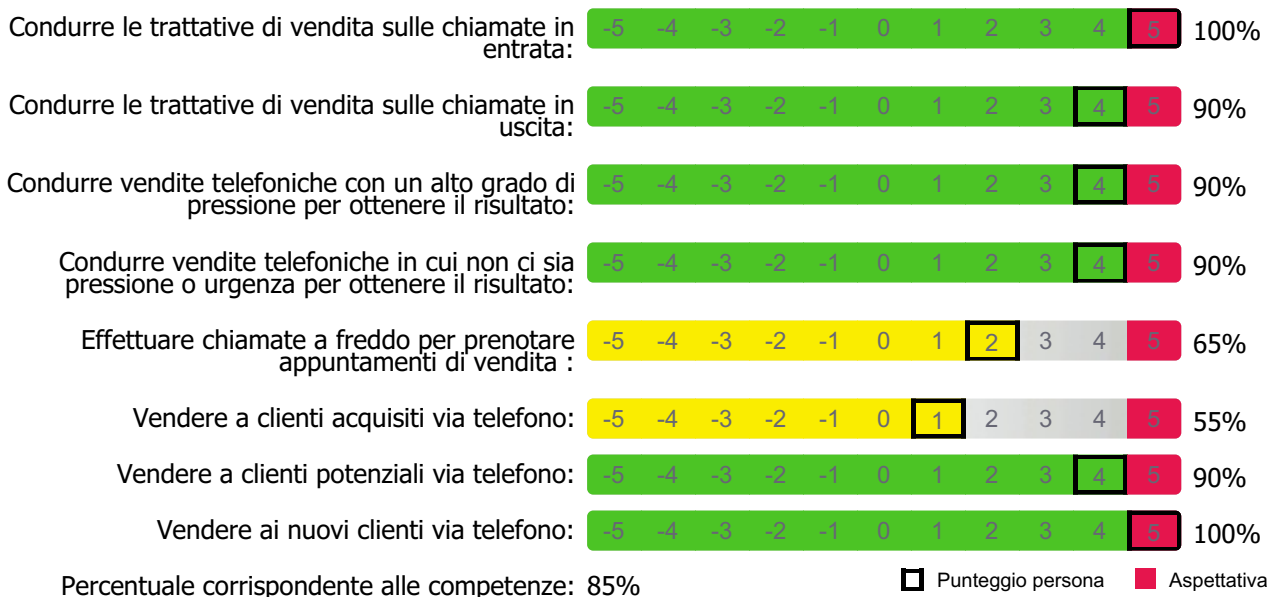




**Capacità di fidelizzare la clientela**



**Capacità di vendita telefonica**



## Consigli per migliorare le performance di vendita

- Cerca di dare al cliente tutte le informazioni di cui ha bisogno
- Ricordati di mantenere le promesse
- Prima di un incontro con un cliente, controlla tutta la documentazione e le cose che ti servono
- Riserva abbastanza tempo per la fase finale di ogni progetto
- Assicurati che l'impressione che dai rifletta la realtà
- Rispondi in maniera diversa ai clienti che hanno bisogno di fatti e cifre
- Impara ad analizzare i problemi il più dettagliatamente possibile

## Consigli per evitare comportamenti che producano scarse performance di vendita

- Fai in modo che la conclusione di una vendita con un determinato cliente non diventi una sfida contro te stesso, che alla fine non vale la spesa
- Non cercare cose nuove se prima non riesci a occuparti di quelle che già hai
- Non prendere più clienti di quanti tu possa gestirne
- Non interferire in ruoli per i quali non sei esperto
- Non lasciare alcun progetto di vendita incompiuto
- Non promettere niente che non puoi mantenere
- Non provare ad aiutare il cliente - limitati a condividere le informazioni

## Consigli per migliorare la gestione dei clienti

- Renditi conto che il cliente potrebbe non avere la tua stessa percezione della tua organizzazione
- Ricordati di chiedere al cliente se desidera informazioni più dettagliate
- Ricordati di procedere con logica
- Non pensare che i clienti siano tutti uguali
- Quando stai imparando qualcosa, prendi appunti
- Trova tempo per verificare e aggiornare il database clienti
- Non agire in maniera inattesa: cerca di dare sempre una stessa immagine di te

## Analisi e gestione dello stress

### Le situazioni che causano stress e come alleviarlo

In questa sezione trovi rappresentato il tuo **rapporto con lo stress**: le situazioni che lo causano e i suggerimenti per alleviarlo.

Saper gestire lo stress è fondamentale ai fini della propria serenità personale e della crescita professionale. **In situazioni di stress è enfatizzato lo stile di comportamento naturale** Quando si è sotto pressione, infatti, si tende ad avere reazioni non ponderate e a reagire in base alle nostre caratteristiche naturali, senza sforzi di adattamento.

*Nel caso tu vivessi problemi pressanti, che possono apparentemente generare una situazione di stress, ti chiediamo di riflettere sul fatto che potrebbero esserci persone nel tuo ambiente che sono sorgente di preoccupazioni e negatività. Capita spesso che i problemi difficili o irrisolvibili siano generati da persone con cui siamo in contatto che, a causa dei loro comportamenti nei nostri confronti, ci mettono pressione o ci privano della nostra energia positiva.*

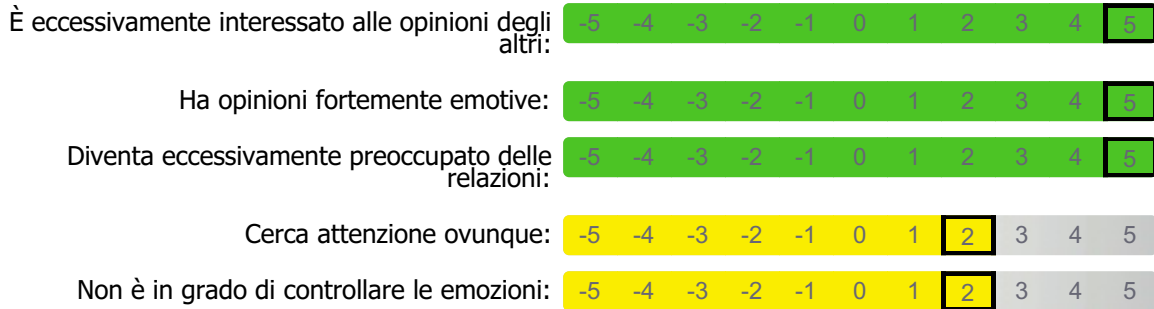


### Elenco dei fattori che provocano condizioni di stress

- Aridità e noia
- Lente routine
- Essere separati dagli altri
- Cambiamenti progressivi che sono proibiti
- Istruzioni dettagliate
- Perdere popolarità
- La propria squadra che si smembra
- Sfrontatezza e tenacia
- Restrizioni
- Pensare orientati ai fatti
- Che si attacca ad un posto
- Cattivo spirito di squadra

**Segnali nel proprio comportamento che indicano una condizione di stress**

Quelli con il punteggio più alto sono i comportamenti che manifesti maggiormente quando sei in una condizione di stress.



**Suggerimenti per alleviare lo stress**

Quelli con il punteggio più alto sono i comportamenti che le altre persone dovrebbero tenere nei tuoi confronti per alleviare la tua condizione di stress.

