



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

## CAREER - CHECK

Francesco di Martino

Consulente patrimoniale

Fideuram

15/2/2021

**GIOVANNI COZZA**

[WWW.GIOVANNICOZZA.IT](http://WWW.GIOVANNICOZZA.IT)

[segreteria@giovanicozza.it](mailto:segreteria@giovanicozza.it)



## INTRODUZIONE

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

Il comportamento è la manifestazione della propria personalità. Il linguaggio universale del “come agiamo” in è parte determinato da predisposizioni di temperamento personale e in parte è acquisito durante l’educazione e l’esperienza di vita. In esso si riversano gli aspetti peculiari della nostra personalità.

**In questa analisi misuriamo quattro dimensioni del comportamento. Queste sono:**

- Come si affrontano problemi e sfide
- Come si influenzano gli altri con il proprio punto di vista
- Come si risponde all'andamento dell'ambiente
- Come si risponde a regole e procedure stabilite dagli altri

Questo report analizza lo stile comportamentale personale; ovvero 'COME' si preferisce fare determinate cose. E' attendibile al 100%? Sì, no, forse. Noi ci limitiamo a rilevare le affermazioni considerate importanti e le aree in cui emergono le inclinazioni personali. Per migliorare l'accuratezza è importante prendere appunti o correggere i punti dell'analisi che potrebbero non corrisponderci, ma solo dopo essersi confrontati con amici e colleghi ed averli discussi con il consulente Success Insights®.













## PIANO D'AZIONE

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

- Comunicazione (Capacità di ascoltare)
- Delegare
- Prendere decisioni
- Fare rispettare la disciplina
- Valutare le prestazioni
- Formazione
- Gestione del tempo
- Obiettivi di carriera
- Obiettivi personali
- Motivare gli altri
- Sviluppare le risorse umane
- Famiglia

Campo: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Campo: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Campo: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Data di inizio: \_\_\_\_\_ Data di controllo: \_\_\_\_\_



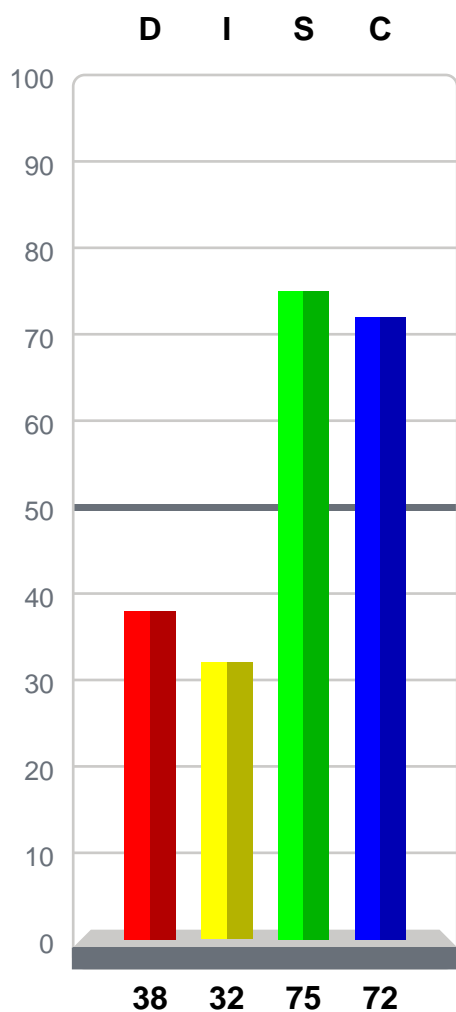


# GRAFICI DELLO STILE COMPORTAMENTALE

15/2/2021

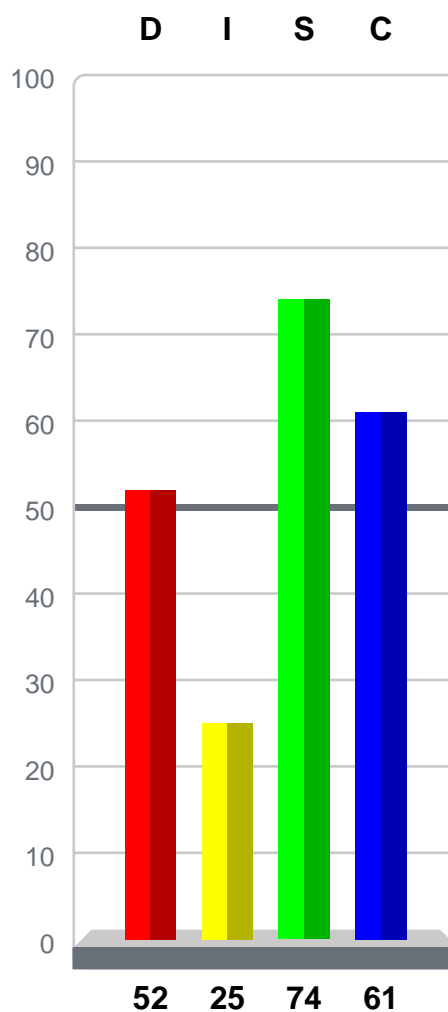
## Stile Adattato

### Grafico I



## Stile Naturale

### Grafico II



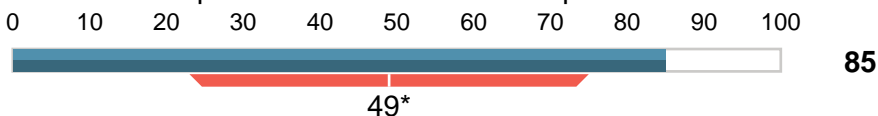
Italian Norm 2017 R4



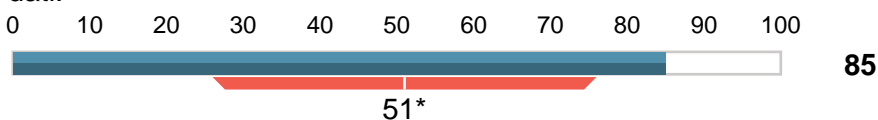
# GERARCHIA COMPORTAMENTALE

Il Grafico sottostante mostra l'ordine gerarchico dello stile comportamentale naturale all'interno di 12 dimensioni lavorative. Aiuterà a capire in quali di queste si è naturalmente più efficaci.

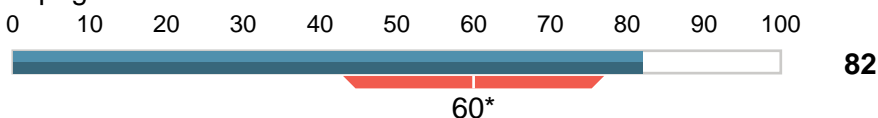
**1. AMBIENTE DI LAVORO ORGANIZZATO** - Stabilire e mantenere un preciso ordine nelle attività quotidiane.



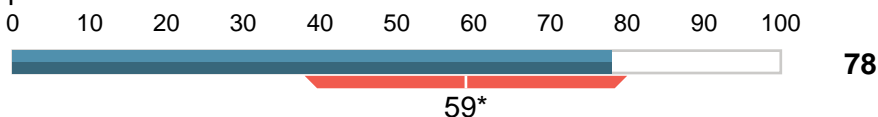
**2. ANALISI DEI DATI** - Raccolta, verifica e organizzazione dei dati.



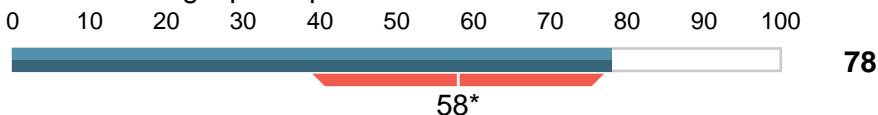
**3. MONITORA E PORTA A TERMINE** - Completare compiti impegnativi senza farsi bloccare dalle difficoltà.



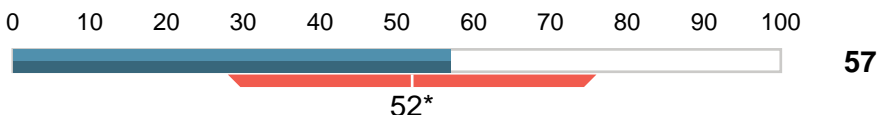
**4. COERENZA** - La capacità di fare il lavoro in modo affidabile e prevedibile.



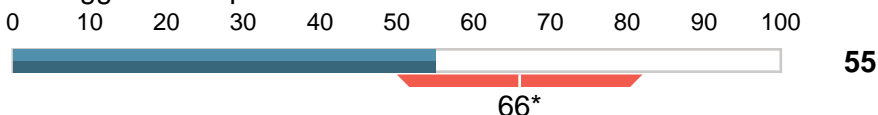
**5. SEGUE LE PROCEDURE** - Aderire alle norme, alle direttive e alle metodologie predisposte.



**6. COMPETITIVITA'** - Atteggiamento determinato alla vittoria e al successo.



**7. ORIENTAMENTO ALLE PERSONE** - Trascorrere una buona quantità di tempo a costruire e consolidare rapporti di mutuo vantaggio con le persone.

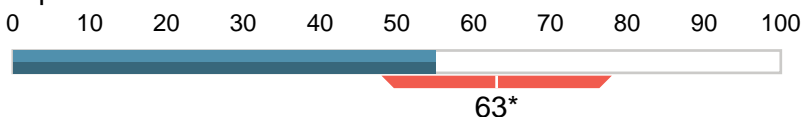


\* Il 68% della popolazione rientra all'interno della zona ombreggiata.



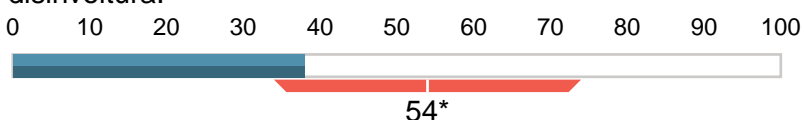
## GERARCHIA COMPORTAMENTALE

**8. RELAZIONI CON I CLIENTI** - Identificare e soddisfare le aspettative del cliente.



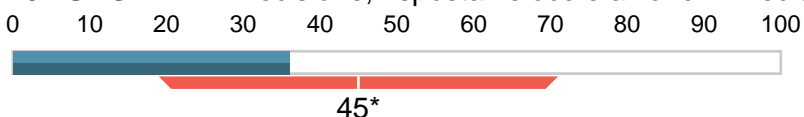
55

**9. FREQUENTI CAMBIAMENTI** - Spostarsi con facilità da un compito ad un altro, sospendendo e riprendendo il lavoro con disinvoltura.



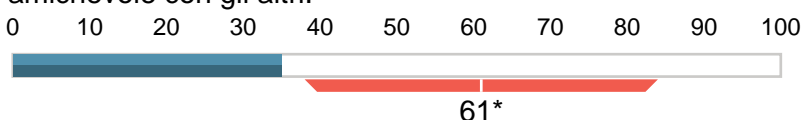
38

**10. URGENZA** - Decisione, risposta veloce e azione immediata.



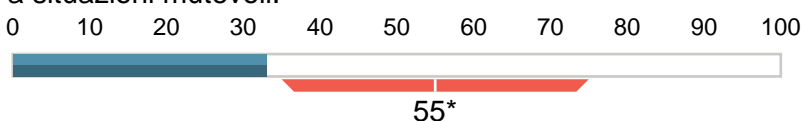
36

**11. FREQUENTE INTERAZIONE CON GLI ALTRI** - Affrontare regolari continue interruzioni, sempre mostrando un approccio amichevole con gli altri.



35

**12. VERSATILITÀ** - Mostrare la volontà e la capacità di adattarsi a situazioni mutevoli.



33