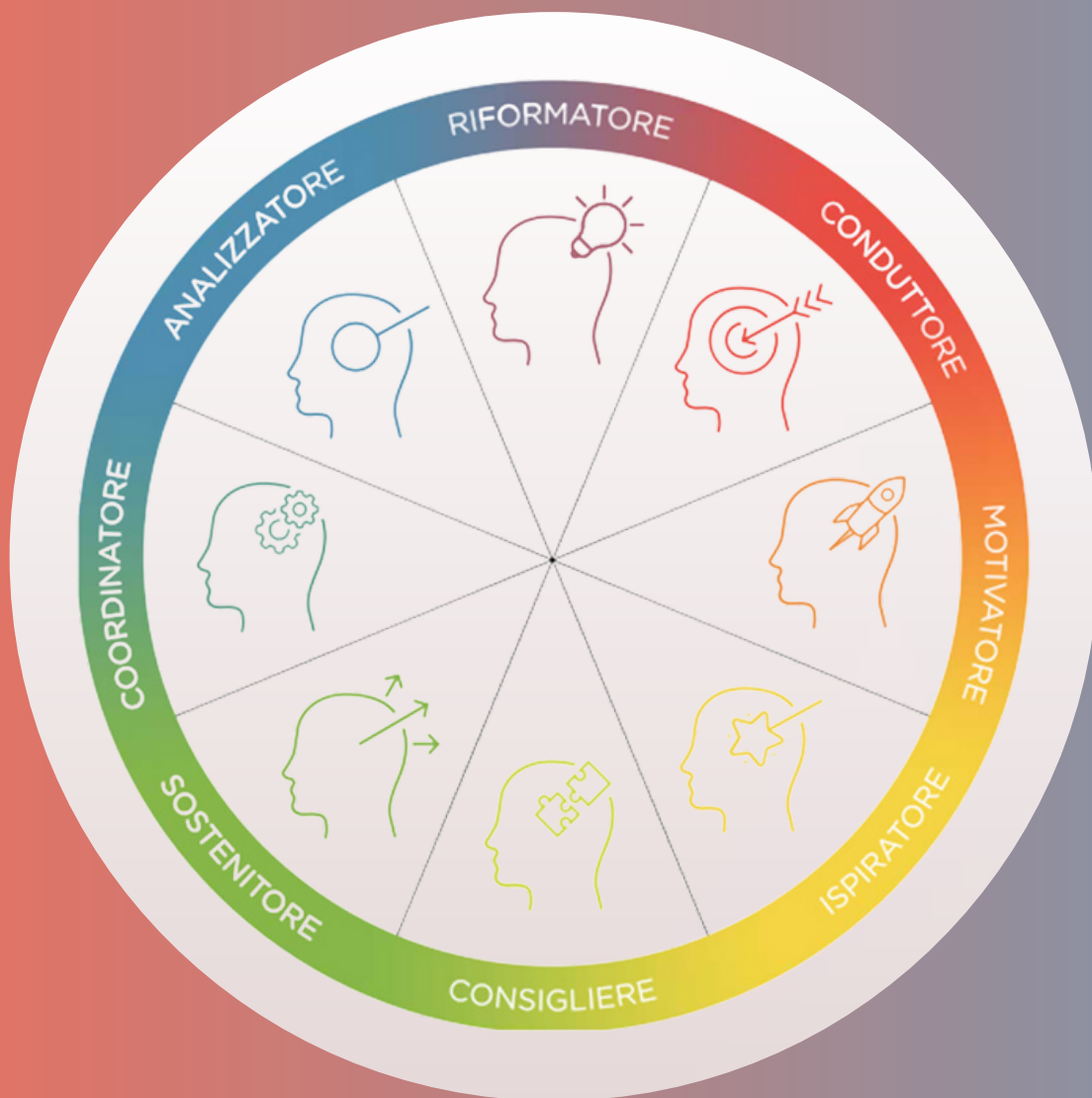




# L'EVOLUZIONE DELLO STILE DI NEGOZIAZIONE



TTI SUCCESS INSIGHTS®  
ITALIA

per

**EFPA** ITALIA  
European Financial Planning Association

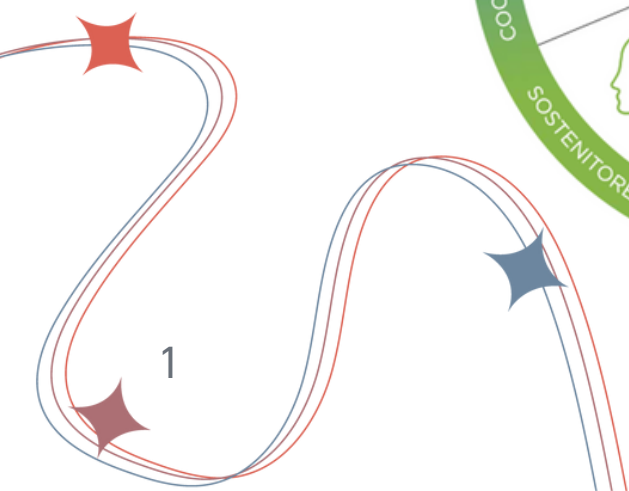
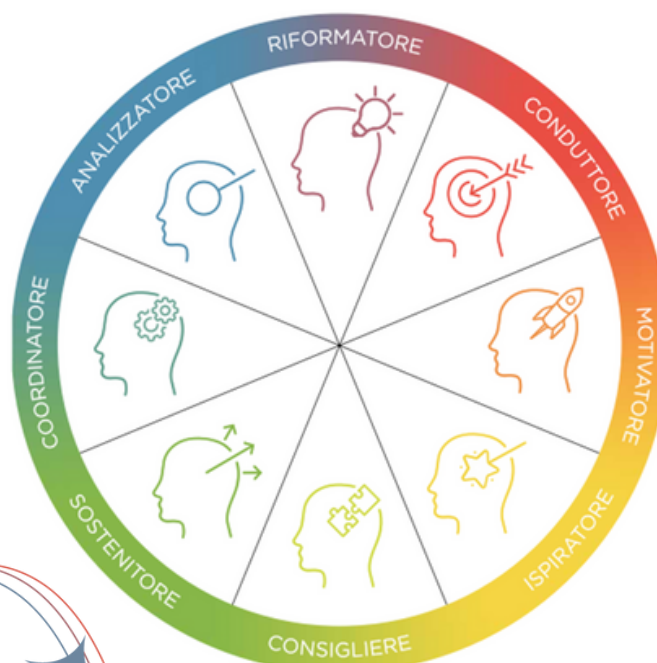


Nella precedente risorsa “Che negoziatore sei. Scopri il tuo stile” abbiamo approfondito gli stili di negoziazione basandoci **sui 4 tipi – colore**, ma all’interno di ciascuna macro-categoria di comportamento (energia rossa, gialla, verde, blu) è possibile osservare una significativa variabilità.

Se non l’hai ancora scaricata ti invitiamo a farlo per avere una visione completa.



Per descrivere meglio queste sfumature, il metodo TTI Success Insights® ha introdotto gli **otto tipi**, che integrano caratteristiche di colori vicini. Questo approccio consente un’analisi più precisa e utile nelle interazioni personali e professionali.



## 1. Venite con me, ce la faremo! – Il negoziatore con stile comportamentale Rosso-Giallo; Motivatore

Hai una forte spinta verso il raggiungimento degli obiettivi e una determinazione che ti consente di affrontare ogni sfida con sicurezza e tenacia. Grazie alla tua capacità di creare relazioni significative, riesci a conquistare la fiducia dei clienti, sfruttando una naturale attitudine alla persuasione e alla comunicazione efficace.

Il tuo successo si basa anche sulla capacità di lavorare in team, condividere i risultati e motivare i collaboratori a dare il massimo, creando un ambiente positivo e orientato al risultato. Sei un professionista che sa affrontare con ottimismo anche le situazioni più complesse, trasmettendo energia e fiducia sia al cliente che al tuo team.

Infine, ti distingui per la tua abilità nel costruire e mantenere una rete di contatti strategici, che utilizzi per sviluppare collaborazioni proficue e raggiungere con successo i tuoi obiettivi di vendita.

*«Se puoi sognarlo, puoi farlo».  
(Tom Fitzgerald, Walt Disney Company)*

### Aspettative:

- Raggiungimento di **obiettivi chiari e stimolanti**
- Opportunità di **coinvolgere e collaborare con gli altri**
- **Ricompensa e riconoscimento** dei successi
- Possibilità di costruire una **rete di contatti**
- **Dinamismo** e varietà nei compiti
- **Autonomia** e opportunità di **Leadership**
- Un **ambiente flessibile e stimolante**
- Un percorso di **crescita personale e professionale**



### Punti di forza:

- **Determinazione e orientamento agli obiettivi:** Mantieni alta la concentrazione e affronti le sfide con resilienza e successo.
- **Capacità di creare relazioni di fiducia:** Sei abile nel costruire legami solidi con i clienti grazie alla persuasione e comunicazione efficace, facilitando il processo di negoziazione.
- **Lavoro di squadra e motivazione:** Favorisci la sinergia del team, migliorando l'efficacia complessiva e creando un ambiente positivo e produttivo.
- **Ottimismo e gestione delle difficoltà:** Affronti le difficoltà con positività, mantenendo alta la motivazione tua e dei colleghi.
- **Networking e costruzione di alleanze:** Costruisci una rete di contatti strategici, generando opportunità di business e supportando il raggiungimento degli obiettivi.

### Punti di debolezza:

- **Focalizzazione sugli obiettivi:** L'intenso focus sugli obiettivi potrebbe portarti a trascurare i dettagli o il follow-up, rischiando di perdere opportunità a lungo termine.
- **Difficoltà ad accettare i fallimenti:** La forte determinazione e l'ottimismo ti potrebbero rendere difficile affrontare i fallimenti, percependo gli insuccessi come ostacoli più grandi di quanto siano.
- **Eccessivo coinvolgimento emotivo nel team:** L'eccessivo investimento emotivo nelle dinamiche di gruppo ti potrebbe causare delusioni in caso di conflitti o scarsa collaborazione.
- **Sovraccarico di relazioni:** La costruzione di troppe relazioni ti potrebbe portare a un'eccessiva dispersione di energie, rischiando di non gestirle efficacemente.
- **Leadership troppo assertiva:** La tua naturale inclinazione alla leadership potrebbe manifestarsi in un atteggiamento troppo direttivo, complicando la collaborazione con persone più indipendenti o con approcci differenti.



*Quale tra i punti di forza, è la tua risorsa migliore?  
Qual è la tua principale area di miglioramento?*

## 2. Sono qui, vi aiuto io! – Il negoziatore con stile comportamentale Giallo-Verde Consigliere

Attribuisci grande valore ai rapporti umani, riconoscendo l'importanza di creare relazioni di fiducia e collaborazione con i clienti. Sei un ascoltatore attento e riesci a costruire connessioni solide, anche se all'inizio potresti essere più cauto nell'approcciare nuovi contatti. Una volta superata questa fase, diventi capace di instaurare legami duraturi e profondi.

Sei una risorsa preziosa per il team di vendita: disponibile, attento alle necessità dei colleghi e impegnato a collaborare per raggiungere gli obiettivi condivisi. La tua creatività e il tuo entusiasmo per i progetti innovativi ti permettono di contribuire con nuove idee, cercando sempre di adattarle in modo efficace al contesto.

Sebbene conceda fiducia con cautela, quando ti impegni, sei leale e coerente, valori che trasmetti anche nelle tue interazioni con i clienti. Il tuo approccio riflessivo ti rende capace di ascoltare le diverse esigenze e opinioni, prendendo decisioni ponderate dopo esserti confrontato con persone fidate, per trovare la soluzione migliore alle necessità di ogni cliente.

*«Quando le persone parlano, ascolta completamente. La maggior parte delle persone non ascolta mai».*  
(Ernest Hemingway)

### Aspettative:

- Creare e mantenere **relazioni umane autentiche e profonde**
- Essere coinvolto in un **ambiente collaborativo e positivo**
- Lavorare su progetti che permettano di esprimere **creatività e idee innovative**
- Essere ascoltato e incoraggiato a **condividere opinioni**
- Avere il tempo e le condizioni necessarie per costruire **fiducia** nei confronti degli altri



### Punti di forza:

- **Abilità di creare relazioni solide:** Costruisci legami duraturi con i clienti, favorendo la fidelizzazione e il consolidamento delle vendite a lungo termine.
- **Ottimo ascoltatore:** Comprendi profondamente le esigenze dei clienti e proponi soluzioni su misura, accrescendo la soddisfazione e la lealtà.
- **Collaborazione e supporto al team:** Sei sempre disponibile e attento alle necessità dei colleghi, contribuendo alla creazione di un ambiente di lavoro positivo e produttivo.
- **Creatività e innovazione:** La tua inclinazione per l'innovazione ti consente di pensare fuori dagli schemi e proporre soluzioni originali.
- **Lealtà e coerenza:** Trasmetti affidabilità e coerenza nei tuoi rapporti con clienti e colleghi, rinforzando la tua reputazione professionale.
- **Approccio riflessivo e ponderato:** Prendi decisioni basate su valutazioni approfondite e consultazioni con persone fidate, minimizzando i rischi.

### Punti di debolezza:

- **Diffidenza iniziale:** La cautela nel fare il primo passo potrebbe rallentare l'avvio delle opportunità di negoziazione.
- **Indecisione:** Trovi difficoltà a prendere decisioni, soprattutto in situazioni ambigue o senza un chiaro consenso.
- **Possibile indecisione nelle situazioni rapide:** L'approccio riflessivo potrebbe portarti a impiegare più tempo nella chiusura di trattative urgenti.
- **Eccessiva cautela nella concessione della fiducia:** La riluttanza nel dare fiducia potrebbe limitare la tua velocità nel concludere affari o avviare nuove interazioni.
- **Difficoltà a gestire la fretta o la pressione:** La riflessività potrebbe diventare un ostacolo in contesti che richiedono decisioni rapide e reattività immediata.
- **Tendenza a evitare conflitti:** La ricerca di armonia potrebbe spingerti a non affrontare apertamente i problemi o i conflitti, a discapito della chiarezza.



*Quale tra i punti di forza, è la tua risorsa migliore?  
Qual è la tua principale area di miglioramento?*

### 3. Facciamolo al meglio! – Il negoziatore con stile comportamentale Verde-Blu Coordinatore

Dai grande importanza a costruire una connessione autentica con il cliente. Fin dal primo incontro, utilizzi la tua capacità di ascolto per comprendere le esigenze del cliente e instaurare un rapporto di fiducia. Anche se potresti apparire inizialmente un po' riservato, una volta rotto il ghiaccio ti mostri empatico, caloroso e coinvolgente.

Durante la trattativa, preferisci un approccio collaborativo, lavorando insieme al cliente per trovare la soluzione migliore e dimostrando entusiasmo per le proposte innovative che possono soddisfare le necessità espresse. Sfrutti la tua attenzione ai dettagli per spiegare ogni aspetto dell'offerta e fornire rassicurazioni, mantenendo un atteggiamento coerente e trasparente. Tendi a riflettere attentamente sulle informazioni fornite, consultandoti eventualmente con colleghi o superiori per confermare le tue scelte e strategie. Tuttavia, in situazioni che richiedono decisioni rapide, potresti trovarti in difficoltà. Allo stesso modo, la paura di essere "sfruttato" o di vedere il tuo lavoro sottovalutato può, in alcuni casi, renderti più diffidente, portandoti a una cautela eccessiva prima di concludere un accordo.

*«La perfezione non è essere perfetti, ma tendere continuamente ad essa».*  
*(Johann Gottlieb Fichte)*

#### Aspettative:

- **Connessione autentica:** Importanza delle relazioni sincere e collaborative con il cliente
- **Riconoscimento:** Aspettativa di valorizzazione per il proprio impegno e contributo
- **Trasparenza:** Preferenza per trattative chiare e dettagliate
- **Tempo e organizzazione:** Bisogno di riflessione e pianificazione prima di decidere
- **Supporto interno:** Richiesta di collaborazione e confronto con colleghi o superiori
- **Fiducia e feedback:** Necessità di instaurare fiducia e ricevere riscontri positivi dal cliente



### Punti di forza:

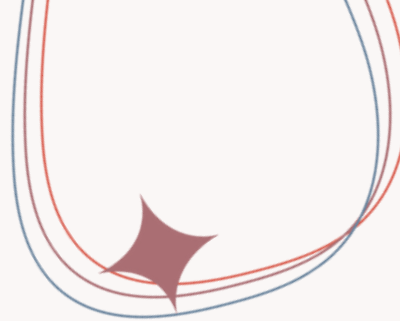
- **Disponibilità verso gli altri:** Hai un forte desiderio di sostenere e aiutare il gruppo, rendendoti un elemento affidabile e collaborativo.
- **Scrupolosità e precisione:** Non trascuri alcun dettaglio e porti avanti i compiti in modo accurato e metodico.
- **Capacità organizzativa:** Prediligi pianificare in anticipo, assicurandoti che le attività siano svolte in modo ordinato ed efficiente.
- **Impegno costante:** Cerchi sempre di dare il massimo in ogni situazione, mettendo grande serietà e dedizione nel tuo lavoro.
- **Empatia e ascolto attivo:** Sei un ottimo ascoltatore, attento alle esigenze altrui e disposto a dedicare tempo e attenzione alle persone intorno a te.
- **Valorizzazione delle relazioni:** Metti al primo posto i legami familiari e di amicizia, rafforzando l'armonia nelle relazioni personali.

### Punti di debolezza:

- **Riservatezza iniziale:** Hai difficoltà a esternare i tuoi sentimenti, il che può ostacolare una comunicazione aperta e immediata.
- **Diffidenza:** In alcuni casi, potresti risultare meno aperto, rallentando il processo di chiusura dell'accordo.
- **Sfida con pressioni temporali:** Le scadenze ravvicinate o un'eccessiva urgenza possono limitare la tua capacità di agire in modo efficace.
- **Cautela eccessiva:** La paura di essere sottovalutato o sfruttato può farti apparire esitante o troppo prudente.
- **Dipendenza dal feedback:** Necessiti di riscontri positivi per mantenere la motivazione, rischiando di essere condizionato da giudizi esterni.



*Quale tra i punti di forza, è la tua risorsa migliore?  
Qual è la tua principale area di miglioramento?*



#### 4. Fatelo subito. E fatelo giusto! – Il negoziatore con stile comportamentale **Blu-Rosso** Riformatore

Combini una forte spinta verso l'autonomia con un profondo bisogno di analisi e preparazione, che ti porta a perseguire obiettivi ambiziosi e ben strutturati. Sei in grado di pianificare strategie complesse per raggiungere risultati significativi, utilizzando una notevole creatività e capacità organizzativa. La tua inclinazione al perfezionismo ti consente di sviluppare progetti di successo, a patto che tu abbia il tempo necessario per analizzare e prepararti accuratamente.

In ambito negoziazione, eccelli nel ragionare per sistemi complessi, ottimizzando i processi di vendita e mantenendo alti standard qualitativi. Tuttavia, potresti trovarti in difficoltà in contesti caratterizzati da incertezza o da sviluppi difficili da prevedere, che potrebbero demotivarti o farti perdere concentrazione.

Nei rapporti interpersonali, tendi ad assumere un atteggiamento deciso e autorevole. Se percepisci che gli altri non sono all'altezza delle tue aspettative, potresti spazientirti o mostrarti autoritario. Nonostante ciò, la tua visione d'insieme e il tuo rigore ti rendono un leader capace, specialmente nel guidare team verso obiettivi chiari e processi strutturati.

*«L'uomo che non è disposto a mettersi in discussione è come un albero che non permette alla propria linfa di fluire. Si inaridisce e smette di crescere».*

*(Carl Jung)*

##### Aspettative:

- Avere **obiettivi chiari e ambiziosi**
- **Tempo per prepararsi** a fondo evitando caos e improvvisazione
- **Autonomia decisionale**
- Ricerca di ambienti che premiano **precisione, analisi e alti standard di lavoro**
- Predilige **sistemi organizzati e prevedibili** per ottimizzare i processi
- Aspira a **ruoli di guida per motivare i team** e raggiungere obiettivi comuni
- Necessita di un **gruppo preparato e affidabile**
- Richiede **strumenti e supporto** per gestire situazioni complesse con creatività e struttura
- Apprezza **feedback costruttivi**



### Punti di forza:

- **Visione strategica:** Sei capace di identificare obiettivi a lungo termine e pianificare strategie complesse per raggiungerli.
- **Alti standard di lavoro:** Garantisci qualità eccellenti in ogni fase del processo di vendita.
- **Capacità di analisi:** Sai raccogliere e interpretare dati per sviluppare soluzioni efficaci e mirate per i clienti.
- **Creatività e problem-solving:** Puoi proporre soluzioni innovative per esigenze specifiche o complesse.
- **Organizzazione e ottimizzazione:** Eccelli nella gestione dei processi di vendita, rendendoli più strutturati ed efficienti.
- **Determinazione:** Stabilito un piano, lavori con costanza e impegno per realizzarlo.

### Punti di debolezza:

- **Eccessivo perfezionismo:** Puoi rallentare le azioni per focalizzarti troppo sui dettagli, rischiando di perdere opportunità di vendita rapide.
- **Difficoltà nelle situazioni incerte:** Fatichi ad adattarti in contesti di negoziazione dinamici o scarsamente strutturati.
- **Eccessiva autocritica:** La paura del fallimento può ridurre la fiducia in te stesso, influenzando negativamente sulle performance.
- **Autoritarismo:** Nei rapporti con clienti o colleghi, potresti risultare rigido o impaziente se le aspettative non sono soddisfatte.
- **Incostanza emotiva:** Le pressioni o i contraccolpi delle vendite possono portarti a stati di demotivazione o irascibilità.
- **Difficoltà nei rapporti improvvisati:** Prediligi relazioni strutturate, il che può limitare la tua capacità di gestire con successo interazioni rapide o inaspettate.

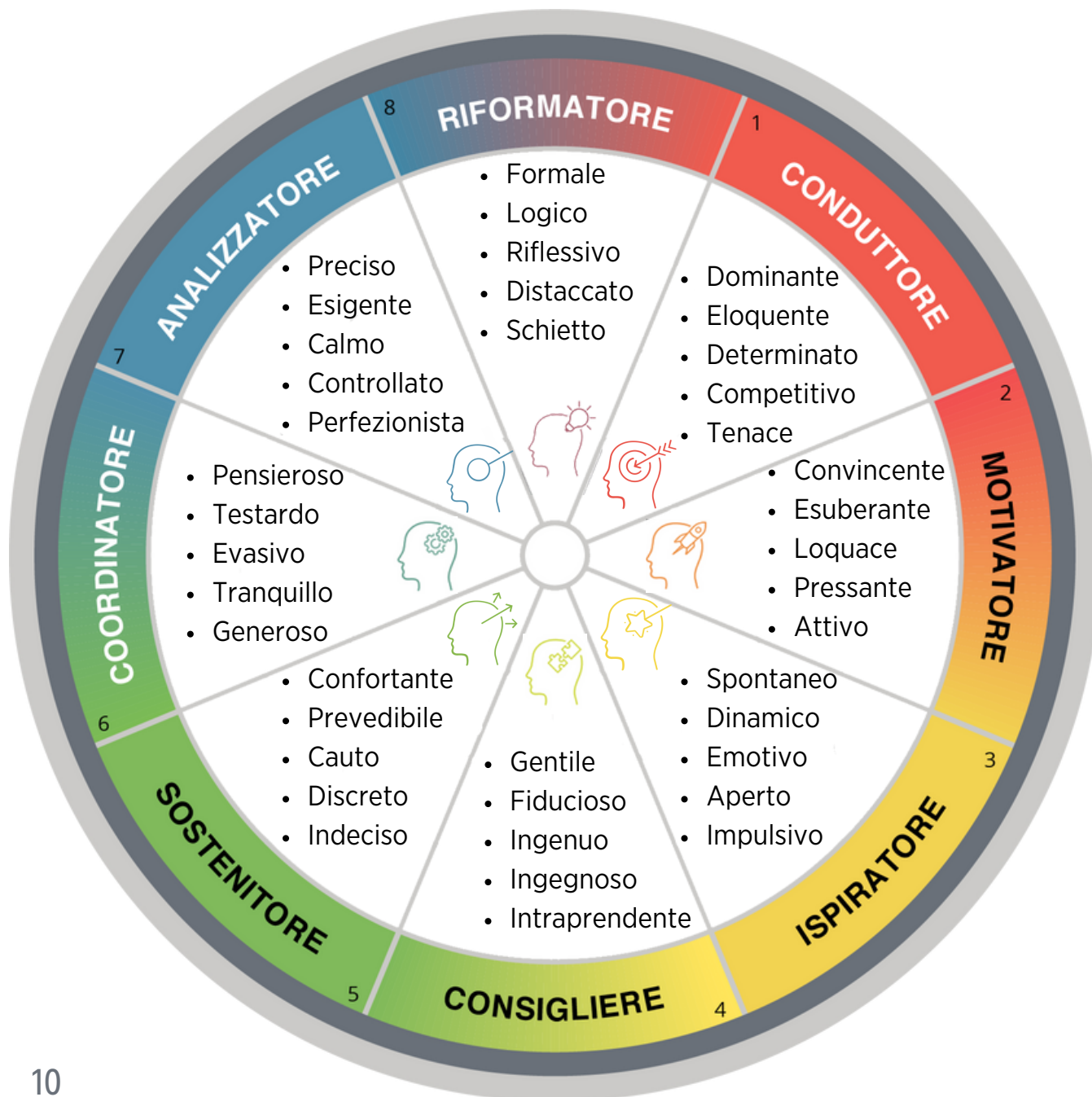


*Quale tra i punti di forza, è la tua risorsa migliore?  
Qual è la tua principale area di miglioramento?*

La ruota riporta una sintetica descrizione dello stile di negoziazione per ciascuno degli **8 tipi- colore** descritti.

Se vorrai acquisire consapevolezza sul tuo **stile di negoziazione** ti suggeriamo di effettuare un'analisi TTI Success Insights. Successivamente avrai l'opportunità di richiedere una consulenza personalizzata con un nostro consulente Certificato.

Se hai curiosità, domande, dubbi da porci, non esitare a contattarci!





Headquarter  
Via Farini 68, 20159 Milano



[tti@ttisi.it](mailto:tti@ttisi.it)



[www.ttisuccessinsights.it](http://www.ttisuccessinsights.it)



+39 02 36 68 4680

**SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL**

