

Test di Autovalutazione

- Il test può essere fatto seguendo alcune semplici indicazioni:
 - Nelle aree segnalate (risposta, domanda successiva, spazio con la freccia,) sono collocati già dei comandi
 - Con un click del mouse i comandi vengono automaticamente eseguiti.





Test 9 Stili Sociali

in 10 domande



1

Lo stile sociale è un ...

A

Filtro

B

Comportamento

C

Valore

Domanda
successiva

1

Lo stile sociale è un ...

A

Filtro

No

No. Il filtri sono lo stato d'animo, i cinque sensi e alcuni filtri secondari che non hanno nulla a che fare con gli stili sociali



1

Lo stile sociale è un

B

Comportamento

Sì

Sì. Un comportamento derivante, come tutti i comportamenti, da alcune tendenze innate e da abitudini instaurate progressivamente



1

Lo stile sociale è un

C

Valore

No

No. I valori sono generalmente parametri morali, e talvolta parametri etici, come la bontà, l'onestà, l'amicizia ...



2

Quale cliente decide velocemente e non è influenzabile, se non vede un vantaggio pratico

A. Analitico

B. Espressivo

C. Direttivo

D. Amabile

**Domanda
successiva**

2

Quale cliente decide velocemente e non è influenzabile, se non vede un vantaggio pratico

A. Analitico

No

È più influenzabile da parametri tecnici e dati numerici



2

Quale cliente decide velocemente e non è influenzabile, se non vede un vantaggio pratico

B. Espressivo

No

Generalmente non è influenzabile, tranne che dall'originalità e spesso anche dall'adulazione



2

Quale cliente decide velocemente e non è influenzabile, se non vede un vantaggio pratico

C. Direttivo

Sì

Assolutamente sì.



2

Quale cliente decide velocemente e non è influenzabile, se non vede un vantaggio pratico

D. Amabile

No

No. Influenzare un cliente con stile sociale amabile è abbastanza semplice



3

Quali parametri vengono misurati per determinare lo stile sociale?

A

Innovatività - Timidezza

B

Espressività - Assertività

C

Socievolezza - Decisionismo

**Domanda
successiva**

3

Quali parametri vengono misurati per determinare lo stile sociale?

A

Innovatività - Timidezza

No

No



3

Quali parametri vengono misurati per determinare lo stile sociale?

B

Espressività - Assertività

Sì

Sì. L'Espressività è l'efficacia con cui esprimiamo noi stessi, incluso la comunicazione non verbale
L'assertività è la decisione e sicurezza con cui esprimiamo noi stessi



3

Quali parametri vengono misurati per determinare lo stile sociale?

C

Socievolezza - Decisionismo

No

No.



4

Analitico, amabile, assertivo,
direttivo. Chi è l'intruso?

A. Analitico

B. Amabile

C. Assertivo

D. Direttivo

Domanda
successiva

4

Analitico, amabile, assertivo, direttivo.
Chi è l'intruso?

A. Analitico

No

Analitico è uno stile sociale



4

Analitico, amabile, assertivo,
direttivo. Chi è l'intruso?

B. Amabile

No

Amabile è uno stile sociale



Analitico, amabile, assertivo,
direttivo. Chi è l'intruso?

C. Assertivo

Sì

Assertivo non è uno stile sociale, ma uno dei due parametri misurati per determinare lo stile sociale



Analitico, amabile, assertivo,
direttivo. Chi è l'intruso?

D. Direttivo

No

Direttivo è uno stile sociale



5

Quale cliente sarebbe entusiasta di essere il primo a provare un prodotto nuovo

A. Analitico

B. Direttivo

C. Amabile

D. Espressivo

Domanda
successiva

5

Quale cliente sarebbe entusiasta di essere il primo a provare un prodotto nuovo

A. Analitico

No

Molto improbabile, quasi impossibile.



5

Quale cliente sarebbe entusiasta di essere il primo a provare un prodotto nuovo

B. Direttivo

No

No, rifiuterebbe e forse cambierebbe farmacia



5

Quale cliente sarebbe entusiasta di essere il primo a provare un prodotto nuovo

C. Amabile

No

Ama le novità, ma accetterebbe solo per la fiducia verso chi gli propone il prodotto



5

Quale cliente sarebbe entusiasta di essere il primo a provare un prodotto nuovo

D. Espressivo

Sì

Assolutamente sì. Adora tutto ciò che è innovativo.



6

Chi è caratterizzato da uno stile amabile è orientato alla relazione ed evita il confronto

A. Vero

B. Falso

Domanda
successiva

6

Chi è caratterizzato da uno stile amabile è orientato alla relazione ed evita il confronto

A. Vero

Sì

Sì. L'alta espressività lo rende fortemente orientato alla relazione, mentre la bassa assertività lo induce ad evitare il confronto



6

Chi è caratterizzato da uno stile amabile
è orientato alla relazione ed evita il
confronto

B. Falso

No

No



Domanda
successiva

Pone domande tecniche,
specifiche, su statistiche e dati

A. Espressivo

B. Direttivo

C. Analitico

D. Amabile

**Domanda
successiva**

7

Pone domande tecniche, specifiche, su statistiche e dati

A. Espressivo

No

No. Pone domande di tutti i generi, ma solitamente poi decide di istinto e rapidamente



7

Pone domande tecniche, specifiche, su statistiche e dati

B. Direttivo

No

No. Pone più facilmente domande su efficacia, risultati, vantaggi pratici, potenza e costi



Pone domande tecniche, specifiche,
su statistiche e dati

C. Analitico

Sì

Sì, sono le sue domande preferite, e desidera risposte precise e puntuali



Pone domande tecniche, specifiche, su statistiche e dati

D. Amabile

No

No. Si perderebbe nei dati e non riuscirebbe a decidere



Lo stile amabile e lo stile analitico sono accomunati da

A. Alta espressività

B. Bassa assertività

C. Alta assertività

D. Bassa espressività

**Domanda
successiva**

Lo stile amabile e lo stile analitico
sono accomunati da

A. Alta espressività

No

No. L'espressività è alta per l'amabile e bassa per l'analitico



Lo stile amabile e lo stile analitico
sono accomunati da

B. Bassa assertività

Sì

Sì



Lo stile amabile e lo stile analitico
sono accomunati da

C. Alta assertività

No

Al contrario



Lo stile amabile e lo stile analitico
sono accomunati da

D. Bassa
espressività

No

No. L'espressività è alta per l'amabile e bassa per l'analitico



Quale tipo di cliente ha particolarmente bisogno di sentirsi al centro dell'attenzione?

A. Amabile

B. Direttivo

C. Analitico

D. Espressivo

**Domanda
successiva**

Quale tipo di cliente ha particolarmente bisogno di sentirsi al centro dell'attenzione?

A. Amabile

No

No, a meno che non sia un'attenzione che sente come protezione



Quale tipo di cliente ha particolarmente bisogno di sentirsi al centro dell'attenzione?

B. Direttivo

No

No. Pur essendo carismatico, non ama essere al centro dell'attenzione



Quale tipo di cliente ha particolarmente bisogno di sentirsi al centro dell'attenzione?

C. Analitico

No

No, potrebbe sentirsi in imbarazzo



Quale tipo di cliente ha particolarmente bisogno di sentirsi al centro dell'attenzione?

D. Espressivo

Sì

Sì, è un leader nato, sempre coinvolgente, e ama stare sul palcoscenico



10

Quale tipo di cliente desidera un farmacista disponibile, amichevole, e mai formale

A

Amabile

B

Analitico

C

Direttivo

Fine

10

Quale tipo di cliente desidera un farmacista disponibile, amichevole, e mai formale

A

Amabile

Sì

Sì, ha bisogno di sicurezza, mancanza di formalità e massima disponibilità



Fine

10

Quale tipo di cliente desidera un farmacista disponibile, amichevole, e mai formale

B

Analitico

No

Il cliente con stile sociale analitico vuole rapporti formali, professionali



Fine

10

Quale tipo di cliente desidera un farmacista disponibile, amichevole, e mai formale

C

Direttivo

No

No. Il direttivo ama la formalità e rifugge da rapporti amichevoli fuori dall'ambito della sua vita privata



**Volete approfondire i concetti e
le tecniche di comunicazione?**

**Iscriviti ai
Corsi di Comunicazione on line
per il Farmacista**

- **Tecniche di Comunicazione**
- **Comunicazione in Giallo**

Fine