

## “CULTURA E SPIRITO D’IMPRESA NELLA VENDITA”

### Questionario dell’Interlocutore

*Chi desidera iscriversi al Master METODO DNA®  
è pregato di compilare il presente questionario sulle cui domande  
saranno sviluppati gli argomenti introduttivi nella prima lezione in aula.*

Interlocutore \_\_\_\_\_

- 1) Perché il lavoro sia “economico” è fondamentale:
  - Che si instauri una relazione fra almeno due persone
  - Che si raggiunga un beneficio / un guadagno reciproco
  - Entrambi
  
- 2) Oggi si parla di economia di mercato. Che cosa si intende con ciò?
  - Economia basata sui consumi
  - Economia basata sul commercio
  - Economia basata sulla produzione
  - Altro
  
- 3) In un’economia di mercato è dominante la figura del:
  - Produttore
  - Venditore
  - Consumatore
  - Nessuno è dominante
  
- 4) In un’economia di mercato sono prodotti / venduti / consumati, dei beni materiali, (frigoriferi, alimentari, cancelleria, ecc) e dei servizi (viaggi, benessere, spettacoli, formazione, ecc). Quali sono i più utili?
  - I beni materiali
  - I servizi
  - Entrambi
  
- 5) Per convincere un interlocutore a comprare un bene e/o servizio è più importante:
  - Conoscere il prodotto e/o servizio
  - Conoscere l’interlocutore
  - Conoscere entrambi
  
- 6) Nel commercio si instaurano e si sviluppano relazioni interpersonali attraverso molteplici stimoli. Tra quelli che leggi di seguito, qual è a tuo avviso il più importante.
  - Il rispetto
  - La fiducia
  - Il bisogno
  - Altro

- 7) Riusciresti a vendere un prodotto e/o un servizio che non useresti mai?
- Sì
  - No
  - Talvolta
- 8) Se una persona sta cercando di influenzarti con una sua opinione o idea o progetto, qual è generalmente la tua reazione?
- Ritieni che cercare di influenzarti sia un approccio di per sé sbagliato
  - Sei interessato a capire qual è il vero scopo del tuo interlocutore
  - Sei interessato a capire i suoi ragionamenti
- 9) Un prodotto e/o un servizio hanno un prezzo e un valore. Secondo te questi due elementi sono:
- Coincidenti
  - Distinti
  - Discordanti
- 10) Quale di seguenti tre fattori è determinante per il successo di una trattativa di vendita?
- Prezzo
  - Prodotto
  - Servizio
  - Nessuno dei tre è determinante
- 11) Nel questionario si usa il termine “prodotto e/o servizio”: esistono prodotti senza servizi?
- Sì
  - No
  - Talvolta
- 12) Secondo te, che cosa maggiormente può scoraggiare una persona a intraprendere l’attività di vendita?
- .....

*Il Master METODO DNA® è realizzato e organizzato  
da DIDAM NETWORK - DNA Formazione.*

*I contenuti del Metodo IL DNA DELLA VENDITA® sono stati avallati dello Studio Filosofico Domenicano di Bologna.*

[www.didamnetwork.it](http://www.didamnetwork.it)  
[www.metododna.it](http://www.metododna.it)

*©Questionario dell'Interlocutore - Marzo 2010 Didam Network*