

Active is: Porre le giuste domande

Primi elementi di Domandologia®

Chi domanda guida la conversazione

È questa la premessa che ci ha ispirato nel cercare una modalità nuova per aiutare i nostri partner distributivi. In un mondo complesso migliorare la qualità della comunicazione con l'investitore alimenta una maggiore consapevolezza nelle sue scelte di vita. Questa è per noi condizione necessaria per affrontare la sfida dei mercati finanziari con metodo, un obiettivo che non può prescindere da una conoscenza approfondita del nostro interlocutore.

In quest'ottica prosegue l'attività di Allianz Global Investors nell'affiancare alla piattaforma prodotti un novero di contenuti e servizi generati all'interno della nostra Investment Academy. Siamo la prima società di gestione ad aver attivato un corso di preparazione alla Certificazione EFPA completamente gestito internamente, ed in questi anni abbiamo sviluppato molte attività formative legate alla Finanza Comportamentale sfruttando anche l'esperienza e la ricerca sviluppate presso la nostra sede di New York.

Il nostro posizionamento sulle strategie tematiche e sui comparti sostenibili sta diventando un elemento cruciale per aiutare l'investitore ad essere più consapevole del valore del tempo e dell'impatto delle sue scelte.

Vogliamo essere sempre più vicini a voi affinché possiate essere una guida per i vostri clienti. La collaborazione con Giovanni Sebastiano Cozza, primo Domandologo® in Italia, è una nuova tappa di questo percorso insieme.

Buone domande a tutti!

Lavinia Fattore

*Head of Marketing and Communication Italy
Domandologa® Certificata*

Il corso introduttivo che organizziamo nei nostri roadshow è stato accreditato ai fini del mantenimento della Certificazione EFA da EFPA e fornirà **1 credito**, sui 20 richiesti annualmente.



Lavinia Fattore

Head of Marketing and
Communication Italy
Domandologa®
Certificata

Introduzione alla Domandologia®

Solitamente facciamo domande chiuse anziché aperte.

Quando non ottieni le risposte che vorresti, è il segnale che devi cambiare la domanda. E di solito ci vuole una domanda Aperta anziché Chiusa.

La Domandologia® è l'arte di fare domande Aperte per estrarre dall'interlocutore informazioni o idee che (spesso) noi conosciamo già. Se le stesse cose fossero dette da noi, avrebbero per il nostro interlocutore un valore molto più basso che se non trovate in modo "autonomo" da lui. Si chiama arte Maieutica. Fare domande Aperte efficaci e potenti non è semplice soprattutto perché non siamo abituati a farle.

Il corso completo sulla Domandologia® (**accreditato EFPA**) ti aiuta a migliorare le qualità della tua comunicazione nel tuo lavoro e comprende: Retorica, Maieutica, Ascolto, Riformulazione ed Empatia. Fare le domande giuste, non serve solo ad ottenere più informazioni (vedi normativa Mifid), ma aumenta l'empatia permettendoti di gestire qualsiasi tipo di situazione impegnativa: upselling, crossselling, obiezioni, reclami, tentennamenti.

Quella di oggi è una piccola introduzione alla Domandologia®. Ho il piacere, insieme ad Allianz Global Investors, di darti il benvenuto in questa nobile arte.



Giovanni Sebastiano Cozza

Il primo Domandologo®
in Italia

Giovanni Sebastiano Cozza
Il primo Domandologo® in Italia



QUATTRO TIPOLOGIE DI DOMANDE:

	APERTE	CHIUSE
NEUTRE	Massima riflessione (Avverbi e pronomi interrogativi)	Sì / No (Verbi)
INFLUENZATE	Riflessione Orientata (Inclusione/esclusione) es. Vantaggio/Svantaggio	Sì / No (Domanda retorica)

TESTA LA TUA ABILITÀ NELLA DOMANDOLOGIA®

Caratterizza la natura di ogni domanda, contrassegnando con un segno la colonna (tra le 4 possibili), quella che ti sembra quella giusta.

	APERTA		CHIUSA	
	NEUTRA	INFLUENZATA	NEUTRA	INFLUENZATA
1. Che ore sono?				
2. Come si sente dopo una riunione ben riuscita?				
3. Che cosa sono queste strane cifre?				
4. Mi prepara questi contratti per stasera?				
5. Possiamo incontrarci 5 minuti?				
6. Perché hai quell'aria distrutta?				
7. Quando riuscirà finalmente ad imparare l'inglese?				
8. È pronto a firmare?				
9. È contento di lavorare con noi?				
10. Quali sono i suoi punti di miglioramento?				
11. Che vantaggio vede a dire sì?				
12. Possiamo ritardare il pagamento?				
13. Bisogna nominare un incapace a questo incarico?				
14. Non pensa che sia l'unica possibilità?				
15. Ha chiesto l'opinione di Giulio?				
16. A che punto è?				
17. Che cosa si aspetta da una buona automobile?				
18. Qual è il capitolo più importante di questo documento?				
19. È d'accordo con questo mucchio di menzogne?				
20. Non dovremmo interrompere qui questo esercizio?				

LE DOMANDE APERTE INIZIANO SEMPRE E SOLO CON 9 PRONOMI E AVVERBI INTERROGATIVI

Pronomi interrogativi

- Chi
- Che
- Cosa
- Quale

Avverbi interrogativi

- Come
- Dove
- Quando
- Quanto
- Perché

ALCUNI ESEMPI DI CASI PRATICI

Sensibilizzare un cliente prospect

Se ti immagini tra 15 anni, in quale situazione economica ti vorresti vedere?

Richiesta referenza

A quali tra le persone che tu conosci vorresti far sapere la qualità della consulenza che hai sperimentato con me oggi?

Sensibilizzare il cliente su investimenti di lungo periodo

Intelligenza Artificiale

- Con quale velocità si sta evolvendo la tecnologia negli ultimi anni, secondo te?
- Tenuto conto che le aziende che operano nella tecnologia espandono fatturato e profitti in modo straordinario, quanto è utile secondo te investireci?

Pet Economy (cura degli animali domestici)

- Quanto è importante per te investire in un mercato che cresce più degli altri?
- Quanto sei interessato ad investire in un segmento di mercato meno esposto alle crisi di mercato?
- Quanto si sta espandendo, secondo te, la presenza di animali domestici nelle famiglie di tutto il mondo?

Sostenibilità (scarsità di risorse e sviluppo sostenibile)

- Quanto ti piacerebbe investire in uno strumento che migliora le condizioni dell'ambiente e del clima in cui viviamo?
- Le tue scelte di investimento possono avere un impatto positivo sull'ambiente e sul sociale, quanto è utile per te contribuire a questo cambiamento?

Copyright © Riproduzione vietata

L'investimento implica rischi. Il valore di un investimento e il reddito che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe non ricevere l'importo originariamente investito. Le informazioni e le opinioni espresse nel presente documento, soggette a variazioni senza preavviso nel tempo, sono quelle della società che lo ha redatto o delle società collegate, al momento della redazione del documento medesimo. I dati contenuti nel presente documento derivano da fonti che si presumono corrette e attendibili ma non sono state verificate da terze parti indipendenti. Per questo motivo l'accuratezza e la completezza di tali dati non sono garantite e nessuna responsabilità è assunta circa eventuali danni o perdite derivanti dall'uso delle informazioni fornite. Si applicano con prevalenza le condizioni di un'eventuale offerta o contratto che sia stato o che sarà stipulato o sottoscritto. Il presente documento è una comunicazione di marketing emessa da Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.it, una società di gestione a responsabilità limitata di diritto tedesco, con sede legale in Bockenheimer Landstrasse 42-44, 60323 Francoforte sul Meno, iscritta al Registro Commerciale presso la Corte di Francoforte sul Meno col numero HRB 9340, autorizzata dalla Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Allianz Global Investors GmbH ha stabilito una succursale in Italia, Allianz Global Investors GmbH, Succursale in Italia, via Durini 1 - 20122 Milano, soggetta alla vigilanza delle competenti Autorità italiane e tedesche in conformità alla normativa comunitaria. È vietata la duplicazione, pubblicazione o trasmissione dei contenuti del presente documento in qualsiasi forma; salvo consenso esplicito da parte di Allianz Global Investors GmbH.
AdMaster 964251