

Cosa spinge le persone ad Agire

Ci sono 4 elementi che ogni persona ricerca nella sua vita personale e professionale. [Driven - How Human nature shapes our Choices -](#)

Riuscire ad soddisfare questi 4 desideri per i miei clienti o per i miei collaboratori mi assicura un successo duraturo ed una fidelizzazione verso il mio Brand e verso le mie attività.

Oltre a questo individuare le risposte alle domande sui 4 Driven mi permette di espandere la mia comprensione sul mondo che mi circonda e sulle mie strategie di Business di Coinvolgimento creando un'ambiente di lavoro e di comunicazione innovativo e sempre in crescita.

Mi pongo le domande relative ai 4 Driven e scrivo le risposte e le strategie che desidero applicare. Mi segno degli intervalli di verifica e di valutazione per aggiornare le mie risposte e le mie attività

Le domande per applicare i 4 Driven

I 4 Driven per costruire la relazione con i miei clienti

- Cosa vuole acquisire il mio cliente (quale bisogno soddisfo o problema risolvo e come)?
- Come faccio a creare nel mio cliente un senso di appartenenza (appartenenza a cosa come ci riconosciamo come gruppo e Brand)?
- Cosa sto insegnando o meglio cosa impara il mio cliente grazie al mio prodotto o servizio (come la sua vita è arricchita dal mio prodotto o servizio)?
- Come il mio cliente aumenta il suo senso di sicurezza grazie al mio prodotto o servizio o più in generale al mio Brand (come mi prendo cura delle sue paure e insicurezze)?



I 4 Driven per costruire la relazione con i miei collaboratori

- Cosa stanno acquisendo i lavoratori e i miei collaboratori (oltre allo Stipendio che mi chiedo se è equilibrato al lavoro svolto)?
- Viene comunicato un senso di appartenenza a qualcosa di più grande (in senso positivo e propositivo)?
- Stanno avanzando nelle loro conoscenze e capacità (stanno svolgendo una formazione professionalizzante che riconoscono e vogliono)?
- Come posso dare o aumentare il senso di sicurezza (anche in situazioni in cui non è facile)?