

Análise do Perfil Comportamental

Prezado participante,

A ADVANCE é uma empresa de consultoria e treinamento em negócios para as áreas de gestão, marketing, vendas e canais. Temos orgulho de ter em nossa lista de clientes algumas das maiores empresas do Brasil como AWS, Cisco, DELL, Equinix, Google, IBM, Lenovo, Microsoft, Neogrid, Salesforce, SAP, Panasonic, Sebrae, Senior, Softex, WK Sistemas e mais de 2.500 empresas que adquiriram nossos serviços.

Nosso objetivo é ajudar nossos clientes a **VENDER MAIS E MELHOR**, para isto atuamos em 3 vetores de crescimento empresarial:



Tenho certeza que o conteúdo deste workshop será extremamente útil para você e para sua empresa, assim como foi para mais de 20.000 profissionais que já participaram de nossos workshops. Aproveito para listar abaixo, alguns depoimentos de nossos clientes.

Atenciosamente,



Dagoberto Hajjar - Diretor Presidente - ADVANCE

Depoimentos de alguns clientes:

"A ADVANCE foi convidada para treinar os parceiros da Algar Telecom do segmento empresas. O treinamento foi excelente, muito bem avaliado pelos participantes e proporcionou grande melhora na performance do canal de vendas"

Tamara Vieira Ramos - Algar Universidade de Negócios

"Quero parabenizar a ADVANCE pelo treinamento realizado na NeoGrid. O retorno dos gestores comerciais, bem como dos vendedores foi excelente. Já percebemos no "dia-a-dia", bem como em nossa construção de funil, o efeito do treinamento. Superamos a meta do primeiro trimestre e certamente, vocês contribuíram para esse sucesso!"

Bruno Teixeira - Diretor comercial - NeoGrid

"O diferencial da consultoria que recebemos da ADVANCE está no nível de customização que obtivemos onde o conteúdo compartilhado estava 100% alinhado com a realidade do dia-a-dia dos participantes. Com isso, a mudança de postura foi imediata com ganhos de eficiência da equipe já no curto prazo"

Ana Claudia Plihal - Diretora Comercial - Cisco do Brasil

"A Advance é um grande parceiro de treinamento da SAP, que vem nos apoiando em diversas ações de desenvolvimento de nossos canais de vendas. Durante o treinamento de marketing, tivemos a oportunidade de utilizar um modelo baseado em canvas, com exercícios práticos e interativos, tornando a experiência de aprendizado muito rica e produtiva! Os participantes aproveitaram bastante e nos passaram excelentes feedbacks!"

Alexandra Tavares - Channel Development Manager - SAP Brasil

"A credibilidade e senioridade da ADVANCE em lidar com os CEOs de nossos parceiros, no desafio de estruturar uma estratégia de Marketing e sua integração com vendas, foi fundamental para levarmos estes parceiros a um novo patamar de geração e execução de pipeline"

Renata Rico - Alliances & Channels Director - Salesforce Brazil

"Já realizamos diversos trabalhos com a ADVANCE e todos foram entregues com muita qualidade, dedicação e olhar crítico. A ADVANCE nos ajudou a entender melhor nossos parceiros e nosso mercado de atuação, possibilitando um direcionamento eficaz de nossos esforços de marketing. Com certeza muitos projetos entre Microsoft e ADVANCE estão por vir"

Giovanna Garcia - Partner Channel Marketing Manager - Microsoft Brasil

Análise do Perfil Comportamental

ADVANCE Consulting
advance@advanceconsulting.com.br

Sobre a ADVANCE

Fundada em 2002, a ADVANCE é uma empresa de consultoria e treinamento em gestão, marketing, vendas e canais. Especializada em empresas de tecnologia da informação e telecom (TIC)

Temos orgulho de atender desde grandes empresas multinacionais até empresas start-up, incluindo:



Sobre a ADVANCE

Nosso objetivo é ajudar nossos clientes a VENDER MAIS E MELHOR, para isto atuamos em 3 vetores de crescimento empresarial

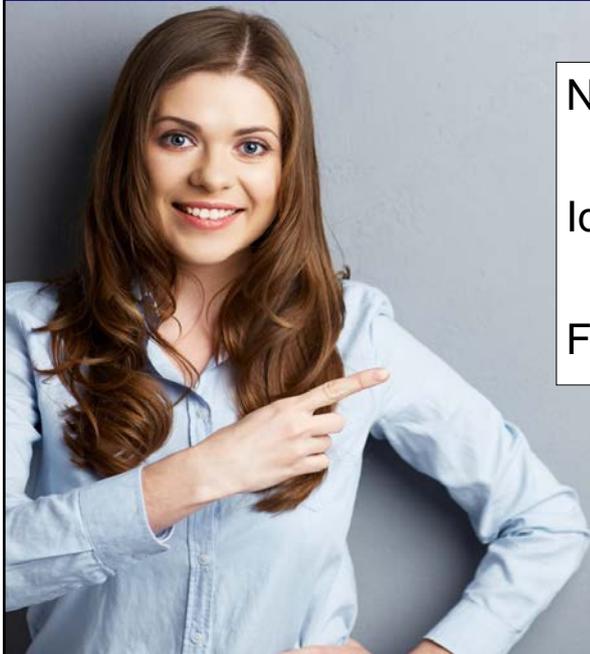


Respeito à diversidade

- **Acreditamos no respeito à diversidade de gênero, inclusive no ambiente de trabalho**
- **Acreditamos que todos, igualmente, possam ter acesso às oportunidades de crescimento mediante capacidade, profissionalismo e respeito ao próximo**
- **Nós também estamos em uma jornada de transformação, nos nossos treinamentos atualizamos termos como exemplo: "vendedor(a)", "gestor(a)", "diretor(a)", etc.**
- **Como parte disso, já temos uma linha de treinamentos especial para mulheres, onde são estudados e debatidos assuntos de gestão, marketing e vendas com suas particularidades no ambiente feminino**



Participantes



Nome

Idade (isso mesmo... 😊)

Função / cargo / o que faz 😊

Não esqueça a “plaquinha”
com o seu nome



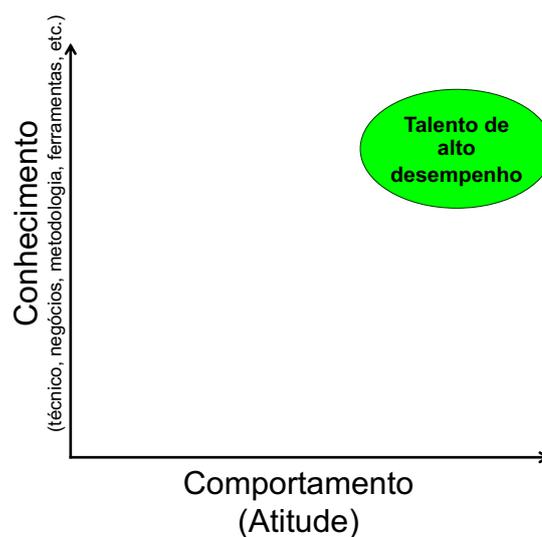
Antes de começar...

- **O teste não é infalível**
- **O resultado sofre alteração quando a pessoa:**
 - Está sob muito estresse
 - Não está totalmente atenta ao teste
 - Fez um teste similar há menos de 1 ano
 - Conhece o teste e tenta manipular os resultados 😊
- **Não entre em desespero 😊**



O auto-conhecimento é o primeiro passo para o aprimoramento

Talento de alto desempenho



Conceitos básicos

© ADVANCE Consulting, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing

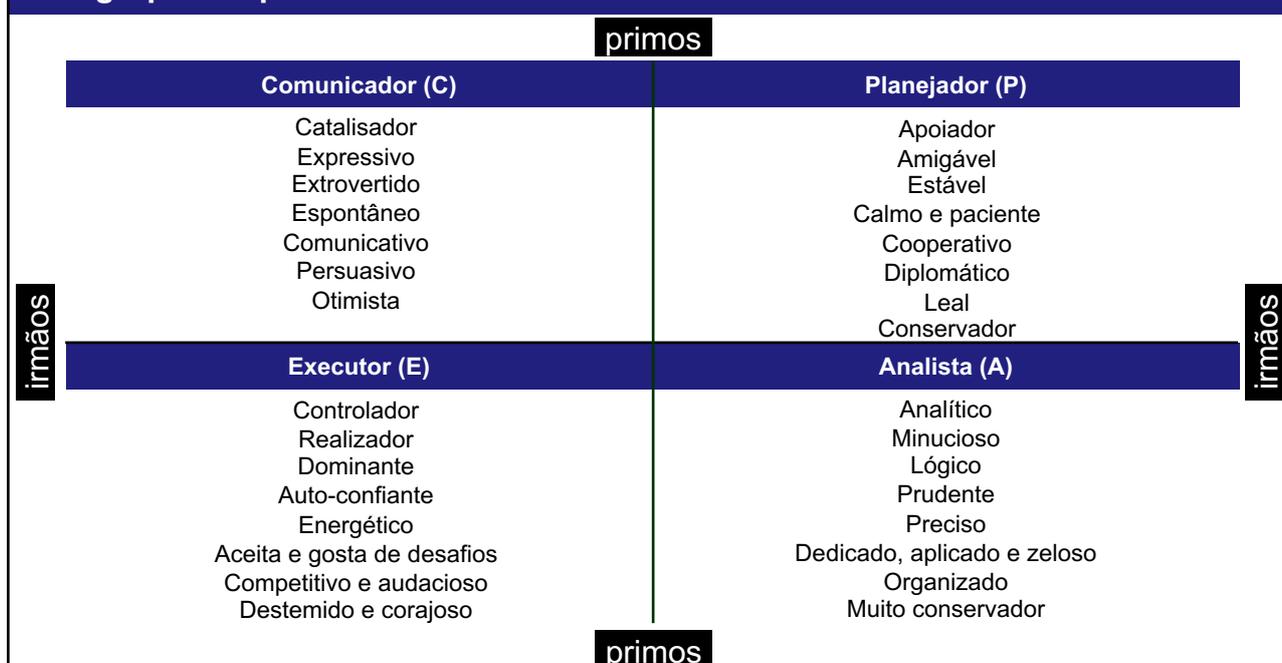
Evolução da nomenclatura

	Antiguidade	Hipócrates	Carl Jung	Marston	Atualidade
	Fogo	Colérico	Produtor	Dominância (D)	Executor (E)
	Ar	Sanguíneo	Intuitivo	Influência (I)	Comunicador (C)
	Água	Fleumático	Sensitivo	Estabilidade (S)	Planejador (P)
	Terra	Melancólico	Analítico	Conformidade (C)	Analista (A)

Os 4 grupos de perfis



Os 4 grupos de perfis



Como eles são vistos...

Comunicador (C)	Planejador (P)
Empreendedor Criativo Sonhador Motivador Otimista	Amigo Conselheiro sentimental "Em cima do muro" "Coração mole" Prestativo Paciente
Executor (E)	Analista (A)
O chefe Durão Work-aholic Exigente Perfeccionista Não sabe e não gosta de perder Não trabalha sozinho	Detalhista Técnico Preciso Planejador Conservador Ponderado

Quem estaria em cada grupo...

Comunicador (C)	Planejador (P)
Steve Jobs 	El profesor 
Executor (E)	Analista (A)
James Bond 	Bill Gates 

Profissionais típicos em cada perfil

Comunicador (C)	Planejador (P)
Fundador(a) da empresa	Diretor(a) de estratégia e planejamento
Diretor(a) executivo	Diretor(a) de governança
Diretor(a) comercial	Diretor(a) de alianças e parcerias
Diretor(a) de marketing	Equipe de marketing
Equipe de vendas	
Executor (E)	Analista (A)
Diretor(a) executivo	Diretor(a) de operações
Diretor(a) comercial	Diretor(a) técnico
	Diretor(a) de consultoria
	Pré-vendas

Os 5 perfis de venda de VALOR

Comunicador (C)	Planejador (P)
Campeão	Amigão
Executor (E)	Analista (A)
Lobo Solitário	Solucionador
Trabalhador	

Motivadores

Comunicador (C)	Planejador (P)
<p>Fama e Fortuna Realização Reconhecimento Satisfação financeira</p> <p>Valoriza criatividade e reconhecimento</p>	<p>Participação Aprovação do grupo Afiliação</p> <p>Valoriza a atenção das pessoas</p>
Executor (E)	Analista (A)
<p>Poder e Fortuna Controle Domínio Comando Satisfação financeira</p> <p>Valoriza resultados</p>	<p>Paz Segurança Estabilidade</p> <p>Valoriza segurança</p>

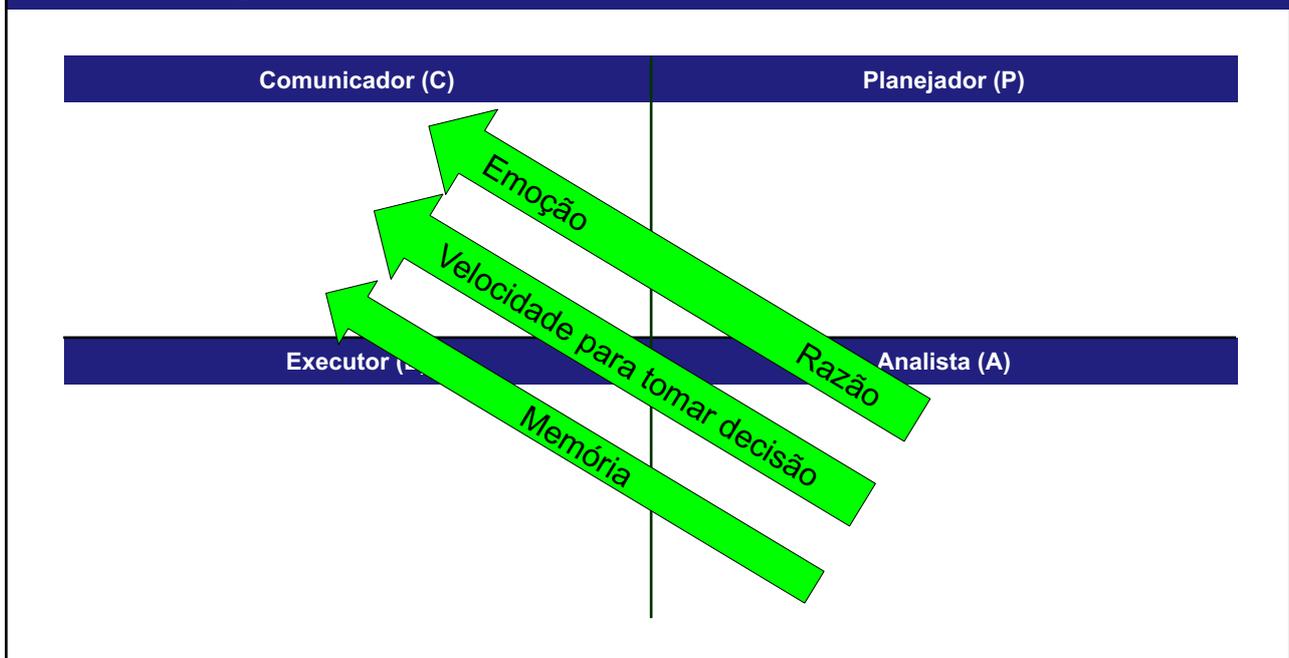
Motivadores

Comunicador (C)	Planejador (P)
<p>Fama e Fortuna Elogiar sempre que possível Mostrar confiança na pessoa Fazer ver suas contribuições, deixando-o cada vez mais envolvido Mostrar-lhe seu potencial para receber premiações e bônus</p>	<p>Participação Ambientá-lo ao grupo Lembrar da importância da ajuda mútua e trabalho em equipe Fazer com que ele saiba que o grupo o aprova e o admira</p>
Executor (E)	Analista (A)
<p>Poder e Fortuna Mostrar oportunidades de crescimento, mediante seu potencial Pedir-lhe ajuda para que desempenhe sozinho "papéis" mais difíceis Desenvolver aspectos de liderança Mostrar-lhe seu potencial para receber premiações e bônus</p>	<p>Paz Mostrar-lhe as expectativas da empresa, ilustrando que é uma empresa sólida e segura, mesmo que esteja em crescimento, é uma empresa estabilizada</p>

Como negociar com cada perfil

Comunicador (C)	Planejador (P)
<p>Invista no relacionamento</p> <p>Mostre entusiasmo</p> <p>Não apresse a discussão</p> <p>Adote uma abordagem macro</p> <p>Explore inovação, exclusividade, facilidade e rapidez</p>	<p>Crie clima de interação</p> <p>Evite conflito</p> <p>Explore trabalho em equipe e ser aceito pelo grupo</p> <p>Ofereça segurança e apoio</p> <p>Mostre que os riscos são pequenos</p>
Executor (E)	Analista (A)
<p>Incorpore o estilo "businessman"</p> <p>Assegure que o tempo dele será bem utilizado</p> <p>Foque em metas</p> <p>Seja objetivo</p> <p>Explore ganhar ou economizar tempo ou dinheiro</p>	<p>Ofereça muitos dados e detalhes</p> <p>Comprovações de sucesso (casos)</p> <p>Não apresse a tomada de decisão</p> <p>Não exagere nos benefícios</p> <p>Explore dados e comparações</p> <p>Mostre que os riscos são mínimos</p>

Como eles reagem



Alguns medos de cada perfil

Comunicador (C)	Planejador (P)
<p>Medo de ficar sozinho</p> <p>Medo de ser rejeitado</p> <p>Medo de perder a qualidade de vida, deixando de fazer o que lhe dá prazer</p>	<p>Medo da mudança</p> <p>Medo da opinião dos outros</p> <p>Medo de se machucar nos relacionamentos</p> <p>Medo de perder o controle</p>
Executor (E)	Analista (A)
<p>Medo de perder a posição</p> <p>Medo do fracasso</p> <p>Medo de reconhecer que errou</p> <p>Medo de perder a autonomia</p>	<p>Medo de não ter avaliado todas as possibilidades</p> <p>Medo de confrontos</p> <p>Medo do ridículo</p> <p>Medo de não fazer com perfeição</p>

Principais aspectos positivos e negativos

Comunicador (C)		Planejador (P)	
(+)	(-)	(+)	(-)
<p>Conversador e contagiante</p> <p>Faz amigos facilmente</p> <p>Cria entusiasmo</p> <p>Conversa com emoção</p>	<p>Instabilidade emocional</p> <p>Exagera muito</p> <p>Ego exacerbado</p> <p>Sempre atrasado</p> <p>Desorganizado</p>	<p>Calmo, paciente</p> <p>Bom ouvinte</p> <p>Tem muitos amigos</p> <p>Planeja antes de executar</p> <p>Eficiente e caprichoso</p>	<p>Falta autoconfiança</p> <p>Pessimista e teimoso</p> <p>Não é muito cordial</p> <p>Não gosta de liderar</p> <p>É indeciso</p> <p>Lento e preguiçoso</p>
Executor (E)		Analista (A)	
(+)	(-)	(+)	(-)
<p>Autoconfiante e otimista</p> <p>Firme e determinado</p> <p>Bom julgador das pessoas</p> <p>É resoluto</p> <p>É rápido e eficiente</p>	<p>"Pavio curto"</p> <p>Frio e impetuoso</p> <p>Arrogante e mandão</p> <p>Obstinado</p> <p>Dominador</p>	<p>Ama música e artes</p> <p>Gosta de reflexões</p> <p>Perfeccionista</p> <p>Tem autodisciplina</p> <p>Faz amigos com cautela</p>	<p>Parece depressivo e triste</p> <p>Pessimista</p> <p>Orgulhoso</p> <p>Critica demais os outros</p> <p>Indeciso</p> <p>Muito teórico, pouco prático</p>

Combinação de perfis

Executor	Perfil comandante
Comunicador	Perfil influenciador
Planejador	Perfil protetor
Analista	Perfil inventivo

Executor / Planejador	Perfil organizador
Executor / Analista	Perfil inovador
Comunicador / Executor	Perfil empreendedor
Comunicador / Planejador	Perfil aconselhador
Comunicador / Analista	Perfil integrador
Planejador / Analista	Perfil especialista

Executor / comunicador / planejador	Perfil solucionador
Executor / planejador / analista	Perfil competidor
Executor / comunicador / analista	Perfil julgador
Comunicador / planejador / analista	Perfil articulador



Características do perfil executor

- Um executor é uma pessoa **ativa, otimista e dinâmica**. Líder nato, não tem medo de assumir riscos e de enfrentar desafios. É trabalhador, tem uma enorme disposição física e demonstra muita determinação e perseverança
- O que caracteriza este perfil é a **força de vontade**. Seu raciocínio tende ao lógico e dedutivo, e sua imaginação e juízo normalmente são equilibrados. Aprecia desafios e os obstáculos o estimulam a agir cada vez mais. Tem **autonomia, independência** e sabe se impor aos demais. É autoconfiante e tem características de líder. Pode ser autoritário e um tanto quanto inflexível. Acredita no seu ponto de vista, por isso, "luta" pelas suas ideias
- **Tende primeiro a executar, para depois pensar em como fazê-lo**. Para tarefas rápidas que necessitem de iniciativa e determinação, o executor poderá ser a pessoa mais indicada, desde que ninguém se coloque a sua frente, pois este certamente será atropelado por esse perfil
- Os indivíduos que têm esse elemento alto irão lutar contra qualquer obstáculo, para alcançar seus objetivos. **Apreciam o desafio** e raramente desistem perante uma dificuldade ou situação de risco. Naturalmente desconfiados esforçam-se para atingir o sucesso pelo seu próprio mérito, sem esperar ou pedir ajuda ou apoio daqueles que o rodeiam. Em situações em que a cooperação de outros é inevitável, preferem emitir ordens diretas, em vez de solicitar a mesma.

Resumo

- **Palavras chaves: Resultado, direto e decisivo**
- **Sob Tensão: No desequilíbrio pode agir com falta de respeito ao outro**
- **Principal necessidade: Domínio da situação**
- **Não gosta de: Falta de objetividade e ineficiência**
- **Para incentivá-lo: Dê liberdade de ação**
- **Para conseguir o que quer: Ele se pauta em seus resultados**

**Ao dar um feedback a um executor, deve fazê-lo pensar que poderia ser melhor do que é
O desafio o motiva
Tirar seu poder e autonomia o desmotiva**

Subfatores do ALTO executor

▪ **Determinação**

- Esse subfator aparece quando o executor é consideravelmente mais alto que o comunicador. Caso ele não tenha nenhuma sociabilidade do comunicador, essa pessoa terá pouco interesse por assuntos pessoais, logo a determinação ganha grande destaque. Essa pessoa apresenta uma visão objetiva e analítica em relação as coisas e foca como nunca, não desistindo de seus objetivos. Por precisar ver o resultado de seu trabalho, essa pessoa pode comprometer a qualidade e detalhes

▪ **Automotivação**

- A automotivação aparece quando não há necessidade de segurança e passividade do planejador (alto). Então a ação passa a ser ingrediente fundamental nesse subfator. Essa pessoa precisa estar ativa durante todo o tempo e é muito impaciente com aqueles que não querem ou não são capazes de acompanhar seu ritmo. Busca perseguir suas ambições e metas afincado

▪ **Independência**

- Esse subfator aparece quando o perfil executor é mais alto que o perfil do analista. Para uma pessoa independente, ser submetido a regras e procedimentos, logo estará frustrada. Geralmente prefere agir de acordo com suas próprias ideias e frequentemente trabalha de forma mais isolada, bem típico de um empreendedor

Pontos fortes

▪ **Emoções**

- Autoconfiante e firme ao tomar uma decisão
- Vontade e determinações fortes
- Otimista
- Autossuficiente
- Destemido e corajoso

▪ **Relacionamentos**

- Não aceita que outra pessoa possa fazer o que ele não pode
- Não se desanima facilmente
- Tem força de liderança
- É bom julgador das pessoas
- Bom incentivador
- Sabe exortar bem
- Nunca é intimidado pelas circunstâncias

▪ **Atividades**

- Sabe organizar e promover eventos
- É resoluto e possui habilidade intuitiva para tomar decisões
- É rápido e eficiente em emergências
- Tem raciocínio rápido e mente atilada
- Possui grande capacidade de ação
- Não hesita
- É muito prático
- Incentiva outros à ação
- Desenvolve-se quando sofre oposição
- Estabelece alvos, e os alcança

Pontos a serem desenvolvidos

- **Emoções**
 - Tem acessos de cólera violenta
 - Fortemente obstinado
 - Insensível aos problemas dos outros
 - Frio e sem sentimentos
 - Tem pouca apreciação da estética
 - Insensível e duro
 - Impetuoso e violento
 - Irrita-se com lágrimas
- **Relacionamentos Incompassivo**
 - Toma decisões para os outros
 - Cruel, áspero e sarcástico
 - Tende a dominar o grupo
 - Arrogante e mandão
 - Usa as pessoas para seu próprio benefício
 - Inclemente e vingativo
 - Tem tendência para ser intolerante
 - É orgulhoso e dominador
- **Atividades**
 - Sofre de excesso de autoconfiança
 - É ardiloso
 - Preconceituoso
 - Obstinado
 - Aborrece-se com detalhes
 - Não tem capacidade de análise
 - Força os outros a concordar com seu plano de trabalho
 - Cansativo e difícil de satisfazer-se
 - Tem tempo apenas para seus próprios planos e interesses



Características do perfil comunicador

- Tipo **extrovertido, falante, ativo** e não aprecia monotonias, mas adapta-se com facilidade. Passa de um assunto a outro com facilidade. Gosta de trabalhos que envolvam movimentação e autonomia. Necessita de **contato interpessoal** e de um ambiente harmonioso, entretanto, não gosta de passar despercebido. É amigo de todos e atua melhor em equipe. É **vaidoso** e admira sua projeção pessoal e social. É imaginativo e tem sentimento artístico. Apresenta rapidez e agilidade em suas atitudes
- Os comunicadores são **festivos, animados e descontraídos**, gostam de viajar e sair, isso os tornam sociáveis com pessoas do mesmo grupo. São extremamente comunicativos e alegres, e tendem a serem líderes. Supondo que se consiga chamar a atenção do Comunicador para se explicar sua tarefa, será sempre necessário monitorá-lo para que não se desvie do objetivo
- É confiante e às vezes um pouco **impulsivo**. Interage positivamente com outros e frequentemente é importante na união de outros estilos menos gregários. É sincero e confiável e o seu desejo de se abrir com outros, pode levá-lo a revelar informações ou sentimentos que outros preferem manter em segredo. Por esta razão, às vezes é considerado como alguém com falta de tato. No entanto, as suas capacidades comunicativas naturais, permitem-lhe ultrapassar qualquer dificuldade

Resumo

- **Palavras chaves:** Entusiasmo, diversão e imagem
- **Sob Tensão:** Pode prometer o que não dá conta de entrega
- **Principal Necessidade:** Ser notado
- **Não gosta de:** Rotinas e detalhes. Afasta-se com o desprestígio
- **Para incentivá-lo:** Deixe-o ser notado e admirado
- **Para conseguir o que quer:** Persuade usando habilidades sociais e novas ideias
- **Estímulo para executar tarefas:** Deixe-o num ambiente extrovertido e animado, rodeado de pessoas de alto desempenho, não se esquecendo de monitorá-lo

Num primeiro momento do feedback, o Comunicador pode se colocar numa posição de vítima

É mais eficaz tratá-lo de forma indiferente, e ele se esforçará para reconquistar as atenções

Subfatores do ALTO comunicador

▪ **Sociabilidade**

- Comunicação é o elemento mais forte desse estilo. A sociabilidade ganha força quando o executor é baixo. Isso acontecendo esta pessoa não estará voltada para resultados e competitividade. Nesse caso a pessoa é muito extrovertida, não conseguindo se concentrar com facilidade nas tarefas do dia-a-dia, devido as oportunidades de interagir-se socialmente

▪ **Entusiasmo**

- Esse subfator tem muito haver com a sociabilidade, acrescido de energia e ritmo. A natureza dessa pessoa pode servir para motivar o outro. Essa característica ganha força, na medida em que não existe a passividade e a alta dose de paciência do planejador

▪ **Autoconfiança**

- Esse perfil representa pessoas que raramente têm dúvidas sobre como agir. Lidam muito bem em qualquer situação. Como essa pessoa é confiante demais, as vezes podem agir por impulso. Geralmente essa característica ganha força quando a pessoa tem um perfil analista baixo

Pontos fortes

▪ **Emoções**

- Afável e vivaz
- Conversa bastante; nunca lhe falta assunto
- Despreocupado; nunca se preocupa com o futuro nem se aborrece com o passado
- Sabe narrar histórias
- Vive no presente
- Sua conversa é contagiante
- Possui uma grande capacidade de desfrutar a vida

▪ **Relacionamentos**

- Faz amigos facilmente
- É interessado por todos
- É agradável e otimista
- Sempre amável e sorridente
- É terno e compassivo
- Sua conversa é cheia de calor humano
- Participa das alegrias e tristezas de outros

▪ **Atividades**

- Dá uma boa impressão
- Nunca se entedia, pois vive no presente
- É bem dotado
- Facilmente se envolve em planos e projetos novos
- Cria entusiasmo nos outros

Pontos a serem desenvolvidos

▪ Emoções

- Chora com facilidade
- Emocionalmente imprevisível
- Irrequieto
- Cólera espontânea
- Exagera a verdade
- Pode parecer falso
- Não possui autocontrole
- Toma decisões ao sabor da emoção
- Compra impulsivamente
- É ingênuo e infantil
- Age impetuosamente

▪ Relacionamentos

- Não presta atenção aos outros
- Tem vontade fraca e pouca convicção
- Está sempre buscando a aprovação
- Gosta das pessoas, mas as esquece
- Sempre arranja desculpas para suas negligências
- Fala demasiadamente acerca de si mesmo
- Esquece compromissos e obrigações

▪ Atividades

- Completamente desorganizado
- Não se pode confiar nele
- Está sempre atrasado
- Não tem autodisciplina
- Perde tempo conversando, quando deveria estar trabalhando
- Tem muitos projetos não terminados
- É facilmente desviado de seus objetivos
- Quase nunca atinge seus objetivos



Características do perfil planejador

- Os planejadores são pessoas **calmas, tranquilas, prudentes e autocontroladas**. Gostam de **rotina** e atuam em conformidade com normas e regras estabelecidas, por isso sentem-se bem quando estão acompanhadas de pessoas mais ativas e dinâmicas. Decidem sem pressão e, frequentemente com bom senso. São flexíveis, seu caráter e ritmo são constantes e disciplinados. São pacientes, observadores, passivos e tem boa memória, mas podem carecer de aptidões criativas. Em situações emergenciais, age com tranquilidade
- O planejador é introvertido, e tem uma tranquilidade singular que lhe confere um perfil de fácil relacionamento, manso e bem equilibrado
- **Este profissional planeja a melhor forma de executar uma tarefa antes de iniciá-la**. Após o início, o planejador seguirá por conta própria até o fim
- São moderados, constantes, pacientes e frequentemente mostram compaixão e lealdade pelos que os rodeiam. São bons ouvintes, com um interesse real pelos problemas e sentimentos dos outros. Têm um poder de concentração que as permite trabalhar constantemente numa tarefa.
- Ele oferece **resistência a mudanças** e prefere estar num ambiente constante e previsível. Evita conflito ou confrontos sempre que possível e, contrariamente, procura adotar o papel de **pacificador**

Resumo

- **Palavras chaves: Estabilidade, paciência e processos**
- **Sob Tensão: No desequilíbrio pode apresentar medo de magoar**
- **Principal necessidade: Associação (sentimento de pertencimento)**
- **Não gosta de: Mudanças freqüentes, impaciência e falta de harmonia**
- **Para incentivá-lo: Reconheça seu envolvimento e deixe transparecer sua confiança nele enquanto pessoa**
- **Para conseguir o que quer: Procura se apresentar da melhor forma e no momento mais oportuno**
- **Estímulo para executar tarefas: Dê apoio e o estimule a dar mais**

Por ser mais individualista, o feedback referente ao planejador tem mais efeito quando o coloca diante de um desafio à sua capacidade

Subfatores do ALTO planejador

▪ **Paciência**

- Esse subfator apresenta pouco senso de urgência, adotando um ritmo mais lento por conta de manter tudo organizado. Mas são excelentes para trabalharem em situações que são repetitivas. Geralmente são submissos e leais. Essa característica se torna mais forte quando o executor é mais baixo

▪ **Consideração**

- Essas pessoas são cuidadosas com suas palavras e poucas vezes agem por impulso. Apesar de apresentarem dificuldades com prazos, suas qualidades são a confiabilidade e a estabilidade que trazem para o trabalho. Essas características se tornam mais fortes quando não existe a impulsividade e a impaciência do comunicador que está baixo

▪ **Persistência**

- As pessoas com alta persistência procuram manter as coisas como estão, mostrando grande lealdade e resistência na defesa de seu ambiente de trabalho. Geralmente essa característica ganha força quando não depende dos diversos pontos de vista do analista alto

Pontos fortes

▪ **Emoções**

- Calmo e digno de toda confiança
- Boa índole
- De fácil convivência
- Alegre e agradável apesar de nunca ter muita coisa a dizer
- Bom coração
- Pacifista
- Tem muito senso de justiça própria

▪ **Relacionamentos**

- É de agradável convivência
- Tem muitos amigos
- Tem senso de humor
- Exerce uma influência conciliatória sobre os outros
- Constante e fiel
- Diplomata e pacifista
- Bom ouvinte
- Amigo fiel
- Dá conselho somente quando solicitado

▪ **Atividades**

- Trabalha bem, mesmo sob grande tensão
- Acha sempre os meios mais fáceis e práticos de fazer as coisas
- É conservador
- Eficiente e caprichoso
- Planeja o trabalho antes de executá-lo
- Tem influência estabilizadora
- Seu trabalho é digno de confiança

Pontos a serem desenvolvidos

- **Emoções**
 - Falta-lhe autoconfiança
 - Pessimista e temeroso
 - Preocupa-se excessivamente
 - Raramente dá gargalhada
 - Passivo
 - Indiferente
- **Relacionamentos**
 - Pode parecer egoísta
 - Examina as pessoas com indiferença e não tem muito entusiasmo
 - Em alguns momentos apresenta-se teimoso
 - Por ser reservado, pode parecer indiferente aos outros
 - Não é muito cordial
 - Muitas vezes apresenta uma atitude de superioridade
- **Atividades**
 - É um espectador da vida, calmo, sereno, sem envolver-se
 - Em algumas situações apresenta-se lento e preguiçoso
 - Não gosta de liderar
 - Tem dificuldade em se automotivar
 - É indeciso
 - Protege-se contra envolvimento emocional
 - Pode vir a desencorajar outros
 - Opõe-se a mudanças



© ADVANCE Consulting, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing

Características do perfil analista

- Características dos gênios, os analistas são **preocupados, rígidos, porém calmos**. Seu comportamento com as pessoas é discreto e tende-se a serem pessoas caladas e retraídas. Sua grande desvantagem é serem pessimistas, porém possui facilidades na arte por serem mais sensíveis.
- **Agilidade, inteligência e intelectualidade**. Têm habilidade com tarefas detalhadas ou de improvisação rápida. Prefere atuar com estímulo dos demais. Geralmente é o tipo de funcionário leal e compromete-se com o trabalho. Gosta de "surpreender" e é sensível a críticas magoando-se com certa facilidade. É intuitivo, curioso e tem inteligência verbal. Observa as oportunidades e apresenta soluções momentâneas para problemas urgentes.
- Por ser extremamente **perfeccionista**, deve ser monitorado até o fim de uma atividade, devendo ser constantemente estimulado para que vença a fase do pensar e do fazer, necessitando de reforços de aprovação, pois sempre pensa que seu trabalho está sempre imperfeito
- São naturalmente passivos e reticentes em comunicar, exceto quando lhes é pedido que o façam. Tem desejo de controlar o ambiente; no entanto, tentarão controlar com normas, regras e códigos de conduta. Não apreciam a pressão e tendem a ser evasivos diante de dificuldades. Em situações extremamente complicadas, tendem a ignorar ou adiar os problemas até se tornarem completamente inevitáveis. Devido ao desejo de fatos e detalhes, têm bons conhecimentos sobre o que fazem

Resumo

- **Palavras chaves: Exatidão, correto e cuidadoso**
- **Sob Tensão: No desequilíbrio pode se calar ou se retirar**
- **Principal necessidade: Segurança**
- **Não gosta de: Imprevistos e riscos**
- **Para incentivá-lo: Ofereça segurança e garantias**
- **Para conseguir o que quer: Aprofunda-se no conhecimento e especializa-se**
- **Estímulo para executar tarefas: Deve ser constantemente estimulado a colocar em prática o que foi pensado e sempre dando reforços de aprovação**

Um feedback mal elaborado tende a reforçar a tendência de auto avaliação negativa que o analista tem de si mesmo. Já uma boa devolutiva deve ser sempre construtiva e estimulante
Quando for necessária uma "bronca", deve ser individual, e deve-se lembrar que os efeitos de uma repreensão são bastante duradouros nos analistas, e podem ficar remoendo frase por frase durante um longo período

Subfatores do ALTO analista

▪ **Conexão**

- Totalmente orientado para as regras, usando de regulamentos e procedimentos como parâmetros para apoiar suas ideias. Quando se fala de conexão é pela necessidade de se sentir apoiado pela equipe

▪ **Exatidão**

- É uma pessoa cautelosa e que odeia cometer erros, verificando várias vezes seu trabalho. Por ser uma pessoa que pouco corre risco, a segurança é muito importante para ele. Raramente revela informações pessoais. Essa característica se intensifica quando não conta com a sociabilidade e o interesse que os comunicadores têm pelas pessoas

▪ **Perceptividade**

- As pessoas que apresentam essa característica têm uma sensibilidade para notar sutilezas que outras pessoas não percebem em seu meio ambiente. Essa característica sobressai quando não conta com a preocupação que o planejador tem em relação aos problemas dos outros e sua capacidade de concentração

Pontos fortes

▪ **Emoções**

- Ama a música e as artes
- Natureza rica e sensível
- Capacidade analítica
- Reage fortemente à emoção
- Pensador profundo, dado à reflexão

▪ **Relacionamentos**

- Amigo em quem se pode confiar
- Amigo ao ponto do auto-sacrifício
- Faz amigos cautelosamente
- Tem profunda afeição pelos amigos

▪ **Atividades**

- Forte tendência para o perfeccionismo Gosta de trabalho analítico e detalhado
- Tem autodisciplina Sempre leva a cabo o que começa
- Grande pendor para o trabalho intelectual e criativo
- Conscioso ao ponto de observar minúcias
- Bem dotado, com tendências para gênio

Pontos a serem desenvolvidos

▪ Emoções

- Muitas vezes pode-se apresentar depressivo e triste
- Pessimista - está sempre olhando o lado negativo das coisas
- Gosta de sofrer / mártir
- Hipocondríaco
- Introspectivo ao ponto de prejudicar-se
- Orgulhoso

▪ Relacionamentos

- Crítica os defeitos dos outros
- Busca sempre a perfeição e julga tudo de acordo com seus ideais
- Temeroso com o que os outros pensam dele; desconfia de todos
- Pode ter um violento acesso de cólera, após um prolongado período de animosidade
- Muitas vezes sente-se ferido profundamente
- Desgosta daqueles que se lhe opõem
- É de difícil convivência

▪ Atividades

- Indeciso
- Muito teórico, e pouco prático
- Cansa-se facilmente
- Hesita muito para iniciar novas empreitadas Analisa exageradamente, o que o leva a desencorajar-se
- Sua ocupação na vida tem que exigir o máximo de sacrifício, abnegação e serviço
- Fica deprimido com suas criações



ADVANCE
ADVANCE Your Business

Como ler o relatório

© ADVANCE Consulting, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing

Indicadores situacionais (definida pelo momento que o executivo(a) está vivendo)

- **Energia:** Força ou Energia indica o “pique” para o trabalho, a capacidade de mudar e a habilidade de absorver o estresse mais facilmente
- **IEM (Indicador de Exigência do Meio Externo):** indica o quão forte é a discrepância entre a exigência do meio externo e o perfil interno
- **IA (Índice de Aproveitamento):** quanto o profissional acha que está sendo aproveitado
 - IA alto: situação de fadiga, geralmente resultado de um período de intensa carga de trabalho, viagens, horários irregulares ou estresse emocional. Normalmente vem associado de energia baixa.
 - IA baixo: significa sub-aproveitamento, é uma sub-utilização da capacidade, pode ser por fluxo de trabalho muito lento, excesso de pessoal no departamento, paralisações ou interrupções de trabalho muito frequentes
- **Moral:** Moral indica o nível de **auto-aprovação** do entrevistado em termos de seu desempenho profissional e/ou pessoal
- **IP (Índice de Positividade):** indica a autoestima do profissional
- **Amplitude:** indica o quão forte é a importância do ambiente de trabalho na produtividade do profissional
- **TR (Tempo de Resposta):** indica o tempo que a pessoa levou para responder ao questionário, quanto maior, mais dificuldade a pessoa teve em identificar seu perfil
- **IF (Índice de Flexibilidade):** mede o quanto a pessoa pode mudar seu comportamento e com que facilidade. Aceitar e absorver novos conceitos e quebrar paradigmas

Indicadores do perfil (questão estrutural relacionada ao perfil) (*)

- **ENP (Energia do Perfil):** tempo que mantém a energia (capacidade de manter-se acelerado)
 - Energia baixa: necessita ser reenergizado constantemente para manter um bom ritmo de trabalho, já que perde interesse no que está fazendo muito rapidamente. Normalmente associado aos perfis Comunicador e Planejador
 - Energia alta: tem autossuficiência de energia, não precisando ser reenergizado constantemente. Por outro lado pode acabar se sobrecarregando, causando desmotivação, já que também não deixa essa situação transparecer para as pessoas. Normalmente associado aos perfis Executor e Analista
- **INC (Incitabilidade):** tempo de resposta a estímulos (capacidade de aceleração rápida)
 - Incitabilidade alta: tem uma propensão maior a aderir a novas ideias, projetos e desafios. Devem ser o alvo de divulgação de uma nova tendência, pois acabam contagiando os indivíduos à sua volta. Normalmente associado aos perfis Comunicador e o Executor
 - Incitabilidade baixa: demora mais tempo para aderir a novos estímulos. Tende a analisar esse estímulo, seus motivos e consequências, antes de partir para ação. Esse comportamento é importante para trazer um resposta mais lógica e racional permitindo uma análise maior dos riscos. Normalmente associado aos perfis Planejador e Analista

(*) Associado ao perfil predominante

Indicadores dos perfis e como ENERGIZAR

Comunicador (C)	Planejador (P)
<p>Energia de perfil = baixa Incitabilidade = alta</p> <p>Estímulos para energizar = a conexão, a novidade e a interação</p> <p>Ganha energia = se relacionando com outras pessoas e recebendo estímulos</p>	<p>Energia de perfil = baixa Incitabilidade = baixa</p> <p>Estímulos para energizar = linearidade e segurança em sentir-se parte</p> <p>Ganha energia = organização de tarefas, estruturação de processos, e ambiente harmônico</p>
Executor (E)	Analista (A)
<p>Energia de perfil = alta (*) Incitabilidade = alta</p> <p>Estímulos para energizar = gerar desafios e movimento</p> <p>Ganha energia = com ações e competitividade</p>	<p>Energia de perfil = alta Incitabilidade = baixa</p> <p>Estímulos para energizar = opções claras e valorização pela qualidade</p> <p>Ganha energia = ambiente propício à criação e evolução que permita uma boa concentração e oportunidade de desenvolver projetos sólidos antes da execução</p>

(*) Pode mascarar uma eventual energia situacional baixa

Resumo dos comportamentos por intensidade

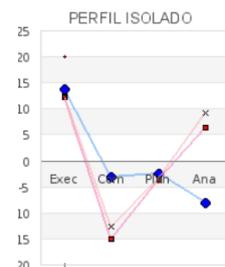
	Extremamente Baixo	Muito Baixo	Baixo	Alto	Muito Alto	Extremamente Alto
Comunicador	<ul style="list-style-type: none"> Retraído Fechado Distante Antissocial 	<ul style="list-style-type: none"> Imaginativo Se ofende com facilidade Sensível 	<ul style="list-style-type: none"> Análítico Pensativo Reservado Cuidadoso 	<ul style="list-style-type: none"> Persuasivo Empolgado Otimista Comunicativo 	<ul style="list-style-type: none"> Muito extrovertido Idealista Flexível 	<ul style="list-style-type: none"> Superficial Impaciente para as coisas que não gosta Inconveniente
Planejador	<ul style="list-style-type: none"> Agressivo Arrogante Explosivo Pouca paciência 	<ul style="list-style-type: none"> Nervoso Ritmo rápido Impaciente Tenso 	<ul style="list-style-type: none"> Impaciente Incansável Intenso Senso de urgência 	<ul style="list-style-type: none"> Resolvido Paciente Calmo Não gosta de mudanças 	<ul style="list-style-type: none"> Devagar Tranquilo Estável Rotineiro 	<ul style="list-style-type: none"> Ritmo muito lento Indiferente Passivo Sarcástico
Analista	<ul style="list-style-type: none"> Indisciplinado Desorganizado Desrespeitoso 	<ul style="list-style-type: none"> Teimoso Informal Assume riscos Não gosta de regras 	<ul style="list-style-type: none"> Flexível Informal Casual Tolerante a riscos 	<ul style="list-style-type: none"> Preciso Atento a detalhes Autodisciplinado 	<ul style="list-style-type: none"> Detalhista Resistente Segue as regras Precisa de reforço positivo 	<ul style="list-style-type: none"> Pessimista Evasivo Legalista Depressivo
Executor	<ul style="list-style-type: none"> Medroso Frustração Pacato Baixa autoconfiança 	<ul style="list-style-type: none"> Acomodado Submisso Tímido Omite opinião 	<ul style="list-style-type: none"> Harmonioso Averso ao risco Cooperador Agradável 	<ul style="list-style-type: none"> Gosta de desafios Autoconfiante Empreendedor Individualista 	<ul style="list-style-type: none"> Audacioso Realizado Generalista Agressivo 	<ul style="list-style-type: none"> Arrogante Opressor Independente Tirano

Implicações

	Nível Alto		Nível Baixo	
	Comportamento	Necessidades	Comportamento	Necessidades
Executor	Autoconfiante Tem Iniciativa própria Aceita desafios É competitivo Individualista Empreendedor	Competição (vencer) Resolver os problemas do seu jeito Liberdade para agir individualmente Reconhecimento pelas suas ideias Controle de suas próprias atividades Oportunidade de provar sua capacidade	Cooperador e agradável Aceita as políticas da empresa Busca harmonia É avesso ao risco Aceita as coisas como estão Trabalha em equipe	Precisa de apoio e ausência de competição individual Reconhecimento da equipe Supervisão compreensiva Encorajamento Harmonia e não atrito Não gosta de ter que tomar decisões que envolvam riscos
Comunicador	Comunicativo Persuasivo Entusiasmado Empático Otimista Delega autoridade Se relaciona com novas pessoas com facilidade	Reconhecimento social Construir o consenso Símbolos de status e prestígio Fazer parte da equipe Aceitação social Oportunidade para vender a si mesmo	Analítico Realista Reservado Cuidadoso Pensativo Sério Orientado para o trabalho	Tempo para pensar Privacidade Trabalhar com ambiente não político Reconhecimento pelos resultados técnicos ou intelectuais Tempo para introspecção Estar sozinho/silêncio
Planejador	Estável Paciente Deliberado Ritmo consistente Calmo Confortável com o conhecido	Ambiente de trabalho estável Segurança Não sofrer pressão Apoio ao trabalhar em equipe Pessoas/trabalhos familiares Não ter de mudar prioridades Reconhecimento por tempo de casa	Impaciente Incansável Tenso Intenso Tende a comandar Impaciente com rotinas Senso de urgência Ritmo rápido	Variedade Agir segundo seu livre arbítrio Não ter que repetir tarefas Mudança de ritmo Liberdade de movimento/mobilidade
Analista	Preciso Atento aos detalhes Diligente Organizado Autodisciplinado Conservador	Conhecimento específico do trabalho Certeza Compreensão exata das regras Tempo para estudar e treinar Ver o produto acabado Não ser exposto ao risco de errar Reconhecimento por um trabalho sem erros	Flexível Tolerante com riscos ou incertezas Livre de delegação de detalhes Não conformista Informal Casual Desorganizado Agressivo quando criticado ou rejeitado	Liberdade de expressão Prefere delegar Ausência de controles rígidos Não ser controlado Ambiente de trabalho descentralizado Oportunidade de uma aproximação Flexível com o trabalho Liberdade para fazer exceções

Leitura do perfil isolado

- **Linha azul (identificada por um ponto circular em cada item)**
 - Indica o **perfil interno**, como a pessoa realmente é em sua natureza, e como ela age em ambientes familiares como, por exemplo, em sua casa, ou a forma como ela pode agir em casos de pressão
- **Linha vermelha (identificada por um ponto quadrado em cada item)**
 - Indica o que o **meio externo está cobrando que ela seja**. É a exigência do meio externo, como a pessoa pensa que deveria ser para ter um desempenho melhor
- **Distância entre a linha azul e vermelha**
 - Pode indicar que o trabalho esteja cobrando grandes mudanças e a longo prazo, pode até gerar estresse ou insatisfação por estar inserindo a pessoa em funções que não sejam seu forte. Ou pode indicar que o meio externo esteja exigindo pontos a serem desenvolvidos da pessoa e promovendo o desenvolvimento desta
- **A linha cinza (identificada por um ponto em X em cada item) é a tendência de entrega profissional da pessoa naquele momento**
 - Em ambiente normal de trabalho, o profissional tende a assumir um perfil intermediário entre os perfis interno e externo identificado pela linha cinza

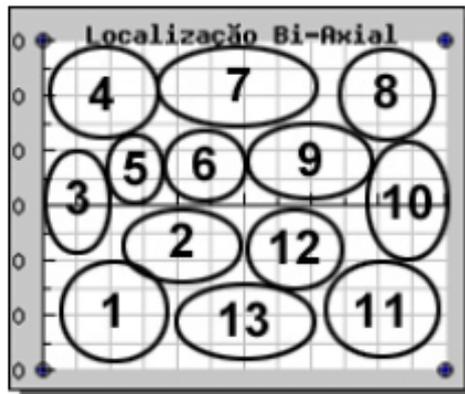


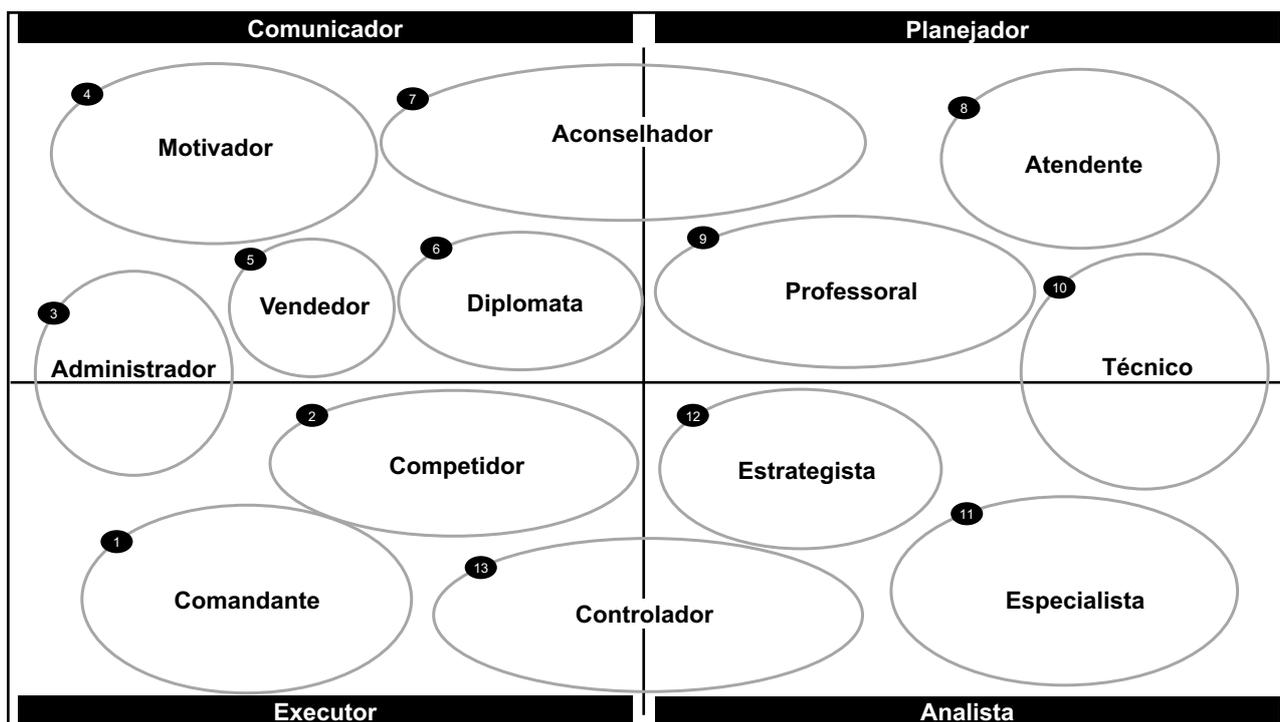
Que tipo de profissional está em cada quadrante

© ADVANCE Consulting, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing

Localização Bi-Axial

1. Comandante
2. Competidor(a)
3. Administrador(a)
4. Motivador(a)
5. Vendedor(a)
6. Diplomata
7. Aconselhador(a)
8. Atendente
9. Professoral
10. Técnico(a)
11. Especialista
12. Estrategista
13. Controlador(a)





Características dos perfis

1) Comandante

Pessoas com o perfil de comandante são empreendedoras, independentes, exigentes consigo mesmas e com os outros. São bons iniciadores de novos negócios por serem assumidores de risco. **São ótimos em liderança de equipe e altamente condescendentes**

2) Competidor(a)

Alimentam-se de vitórias e cada dia é uma disputa para ele na qual ele precisa se sair vitorioso. Podem atuar como Vendedores, Engenheiros ou Professores. Respeitam mais as regras que os vendedores com alto índice de comunicação, mas se especializarem em áreas mais técnicas, sentir-se-ão pouco à vontade para fechamento de negócios. **Têm pulso e garra, e gostam de competir**

3) Administrador(a)

Têm habilidades em gerenciar sistemas e também pessoas. **São bons comunicadores, bons gerentes de marketing.** São orientados para Resultados. São rápidos, intensos e assumem riscos. Têm iniciativa e gostam de resolver problemas. Gostam de desafios e de mudanças. São bons gerentes, empreendedores e administradores

4) Motivador(a)

São a Comunicação em Pessoa, dão vida ao que falam e **são bons palestrantes, motivadores e vendedores.** São capazes de vender o intangível. Têm habilidade para ajudar as pessoas a se desenvolverem em seu trabalho. São bons conselheiros pessoais

Características dos perfis

5) Vendedor(a)

São pessoas que vendem ideias, benefícios e prestígio. **São políticos habilidosos.** São independentes, não gostam de seguir sistemas ou regras e, por isso, podem não lidar bem com detalhes e regras. **São bons gerentes executores e têm senso de urgência.** Há pessoas que se enquadram neste perfil que são Gerentes natos, mas apesar de ter as habilidades de vendas, não gostam da função exata de abordagem de vendas de produtos, mas se voltados à esta habilidade, vendem qualquer coisa, produtos tangíveis ou intangíveis

6) Diplomata

Têm habilidade de **solucionar conflitos, são bons ouvintes e se comunicam bem.** Sabem passar seus conhecimentos e podem ser Professores ou Instrutores. Têm habilidades para vendas e negociações

7) Aconselhador(a)

Bons ouvintes e voltados a interesses sociais. **Psicólogos, Conselheiros, Articuladores, Harmonizadores e Pacificadores** geralmente têm este perfil. São agradáveis e trabalham bem em equipe. Ficam mais a vontade em meios que lhe são mais familiares e precisam de um pouco de estrutura. São amistosos e com grande habilidade para serviços sociais. Gostam de estar com as pessoas, orientá-las e ajudá-las. Podem desempenhar trabalhos Professorais, de Diplomacia e trabalhos Burocráticos

8) Atendente

Também conhecidos como Protetores, gostam de trabalhar com relacionamentos positivos e **uma equipe onde os membros se ajudam mutuamente**

Características dos perfis

9) Professoral

São bons **Professores e Instrutores.** Trabalham bem com Suporte Técnico ou outras funções que demandam conhecimentos técnicos e transmissão de conhecimento. São gerentes compreensíveis

10) Técnico(a) / Analista

São autodidatas, conseguem realizar tudo o que vem à mão para fazer. São especialistas, recuperam trabalhos aparentemente perdidos. Não gostam de mudanças e precisam de muita estrutura. **São bons Analistas de Sistemas Computacionais, Desenvolvedores e criadores de sistemas.** Lidam bem com números, tabelas e gráficos. Se seu primeiro fator predominante for Planejador perde bastante de sua iniciativa e toma postura mais operacional e condescendente

11) Especialista

Controlam o trabalho de acordo com as regras. **São bons secretários, mecânicos, pintores e eletricitistas e operadores de computador.** Realizam bem todo o serviço de contabilidade e escritório. Bons operadores de máquinas e na montagem de eletrônicos. Caixas de banco e de supermercado podem possuir esse perfil. Precisam de regras e treinamento para executar suas tarefas e as fazem muito bem feitas

12) Estrategista / Inventor(a)

São **inventores e organizadores,** executam bons trabalhos técnicos e analíticos. Não são bons comunicadores. São bons com problemas fiscais, contábeis e com trabalhos estatísticos. Possuem habilidade em trabalhos sistematizados

13) Controlador

São rápidos e eficientes, exigentes consigo mesmo e com os outros. Têm alto padrão de desempenho e são disciplinados. São reservados ao se comunicarem. **São bons Gerentes de Projetos** e de trabalhos que exijam a execução com rapidez e qualidade

Competências

© ADVANCE Consulting, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing

Gráfico de competências

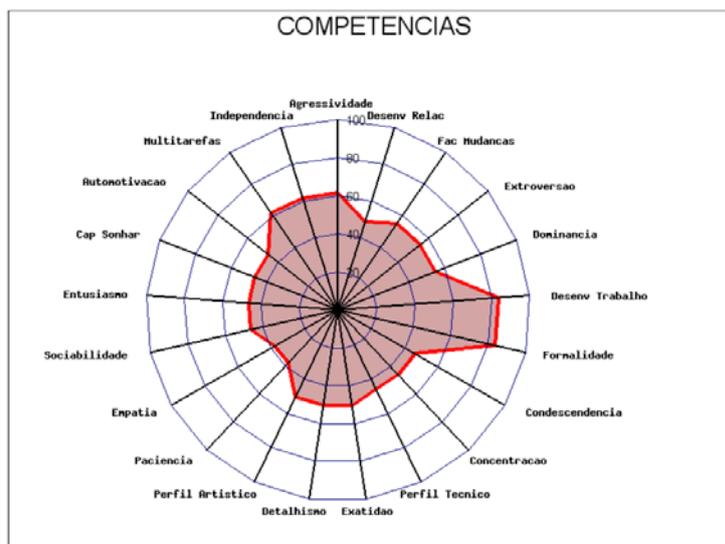


Gráfico de competências

- **AGRESSIVIDADE**
 - Indica o pulso e o ímpeto à ação em **busca por seus objetivos**, de modo a encarar os acontecimentos como se fossem uma prova, uma disputa ou uma luta pessoal. Aponta o nível de afinco com que busca seus resultados

- **DESENV_RELACIONAMENTO (desenvolvimento por relacionamentos)**
 - O nível de foco da pessoa em **relacionamentos**. Esta competência indica o quanto a pessoa se desenvolve por relacionamentos, com atenção às pessoas e o quanto ela se apraz de gastar seu tempo com pessoas

- **FAC_MUDANÇAS (Facilidade em lidar com mudanças)**
 - Facilidade em Lidar com Mudanças, indica o quanto a pessoa assimila e gosta de **novos desafios e alterações** em sua rotina

- **EXTROVERSÃO**
 - Característica de quem é extrovertido, expansivo, comunicativo e sociável. Uma pessoa extrovertida tem facilidade em se sociabilizar

- **DOMINÂNCIA**
 - Indica a predisposição da pessoa em assumir a **liderança** e/ou **comando** das situações, preferindo exercer influência do que se subordinar a uma missão

- **DESENV_TRABALHO (desenvolvimento pelo trabalho)**
 - É a competência que identifica o quanto a pessoa se desenvolve pelo trabalho, em oposição ao estilo de desenvolvimento por relacionamento, esta característica aponta a pessoa que prefere se esforçar em ser reconhecida por sua competência produtiva

Gráfico de competências

- **FORMALIDADE**
 - Característica que mensura a **conduta formal** da pessoa com relação a regras e padrões estabelecidos, além de trazer esta característica também para sua forma de relacionamento social

- **CONDESCENDÊNCIA**
 - Indica o quanto a pessoa **considera e pondera as intenções**, desejos e opinião de outrem, agindo com **complacência** para buscar a melhor ação possível.

- **CONCENTRAÇÃO**
 - **Nível de capacidade/necessidade de concentração** para execução de um trabalho que exige atenção e constância. Esta competência mensura não só a capacidade de a pessoa se concentrar como também sua necessidade de um ambiente adequado para tal atividade.

- **HAB_TÉCNICAS (perfil técnico)**
 - Aptidão para habilidades técnicas indica a capacidade de a pessoa se "tecnificar", dar ou proporcionar recursos técnicos a uma atividade para otimizá-la.

- **EXATIDÃO**
 - Atenção minuciosa em busca do **rigor da qualidade de seu trabalho**

- **DETALHISMO**
 - Capacidade de **exposição minuciosa** de fatos, planos ou projetos, com atenção a detalhes

- **HAB ARTÍSTICA (perfil artístico)**
 - Habilidade Artística indica a propensão à criação artística plástica, literária, musical, visual, e outras principalmente as ligadas ao absorto.

Gráfico de competências

- **PACIÊNCIA**
 - Indica o nível de esforço que a pessoa despende para manter sua calma e complacência diante de situações de estresse
- **EMPATIA**
 - Capacidade de compreender o sentimento ou reação da outra pessoa imaginando-se nas mesmas circunstâncias
- **SOCIABILIDADE**
 - Indica a necessidade e a tendência à busca por relacionamento social com outras pessoas, de forma expansiva e extrovertida
- **ENTUSIASMO**
 - Indica o nível de excitação, exaltação criadora com relação a uma atividade
- **CAP_SONHAR (capacidade de sonhar)**
 - Capacidade de Sonhar indica a capacidade de a pessoa se abstrair da realidade de forma a imaginar um cenário desejável e novo
- **AUTOMOTIVAÇÃO**
 - Indica o nível da capacidade de a pessoa se auto-motivar e a capacidade de a pessoa ser motivada ao entusiasmo
- **MULTI-TAREFAS**
 - Capacidade de executar várias tarefas ao mesmo tempo
- **INDEPENDÊNCIA**
 - Capacidade e necessidade de **autonomia**



Estilos de liderança

▪ Dom - Dominância

- Tem dinamismo nas relações interpessoais, tomada de decisões rápidas, assume **postura de comando**, tem mais pulso e dominância. Expõem-se mais a riscos, gosta de mudanças. **Prefere mais dar ordem a recebê-las**. Uma pessoa que tem o ponto de Dominância mais elevado, geralmente exerce um tipo de **liderança por comando**, tendo pulso para determinar onde deseja chegar e passando mais ordens do que instruções. Não são muito abertos a sugestões

▪ Inf - Informalidade

- Tem **desprendimento de regras e padrões pré-estabelecidos**, é mais alegre e descontraído, mais voltado para pessoas do que para coisas e prefere alcançar seus objetivos através de diálogo e relacionamentos. O destaque neste ponto indica um **líder mais franco e aberto**. **Agregador**, este líder é geralmente mais informal nos relacionamentos pessoais

▪ Con - Condescendência

- São pessoas mais **introspectivas**, não gostam de se expor a risco e tem muito foco. Tem atenção às metas e gostam de cumpri-las. **Preferem não emitir ordens imperativas e geralmente adotam uma liderança mais aberta a opiniões e sugestões**. São mais abertos às críticas e tende a absorvê-las. Exerce liderança passando instruções e direcionando sua equipe para atingir os valores cujas necessidades foram explicadas

▪ For - Formalidade

- São focadas no trabalho, preferem alcançar seus objetivos pelo trabalho árduo do que pela conversa. São mais controladoras e jogam pelas regras do jogo. **São mais racionais e formais e em sua maioria**. Seu estilo de liderança é mais formal e encurta as conversas e relacionamentos mais leves em detrimento ao início das atividades

Pontos extremos na liderança

▪ Dominância em nível Muito Alto

- A pessoa pode ser muito agressiva e por vezes **arrogante**

▪ Informalidade em nível Muito Alto

- A pessoa pode ser muito **desorganizada** e não levar as coisas a sério, sem nenhum apego às regras

▪ Condescendência em nível Muito Alto

- A pessoa terá muita **dificuldade em delegar** tarefas e comandar pessoas

▪ Formalidade em nível Muito Alto:

- A pessoa será muito presa às regras e **não desenvolverá interações pessoais**

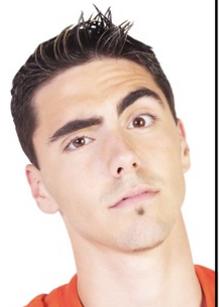
Como identificar o perfil do interlocutor

© ADVANCE Consulting, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing

Dinâmica em grupo

Como identificar o perfil
comportamental do interlocutor?

1. Por observação (para encontro pessoal)
2. Através de perguntas (para conversas por telefone)

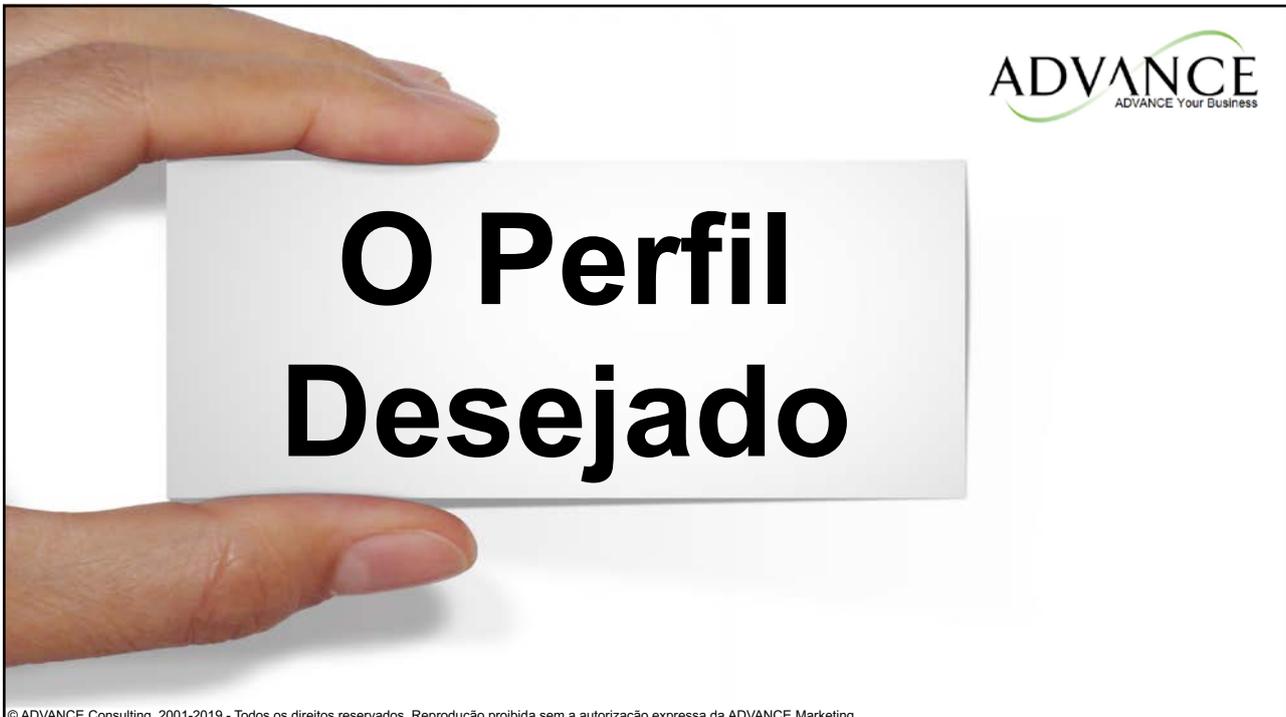


Os 4 grupos de perfis

		primos	
		Comunicador (C)	Planejador (P)
irmãos		<ul style="list-style-type: none"> Catalisador Expressivo Extrovertido Espontâneo Comunicativo Persuasivo Otimista 	<ul style="list-style-type: none"> Apoiador Amigável Estável Calmo e paciente Cooperativo Diplomático Leal Conservador
		Executor (E)	Analista (A)
	<ul style="list-style-type: none"> Controlador Realizador Dominante Auto-confiante Energético Aceita e gosta de desafios Competitivo e audacioso Destemido e corajoso 	<ul style="list-style-type: none"> Analítico Minucioso Lógico Prudente Preciso Dedicado, aplicado e zeloso Organizado Muito conservador 	irmãos
		primos	

Como identificar o perfil por observação

Como identificar o perfil por perguntas



Exercício individual

Qual deveria ser o perfil ideal para o seu trabalho?



Qual deveria ser o perfil ideal para o seu trabalho?

Plano de Aprimoramento Pessoal

© ADVANCE Consulting, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing

3 ações para aprimoramento

Contatos ADVANCE Consulting

ADVANCE	advance@advanceconsulting.com.br
Cristina Hajjar	cristina.hajjar@advanceconsulting.com.br
Dagoberto Hajjar	dagoberto.hajjar@advanceconsulting.com.br
Inês Precivalle	ines@advanceconsulting.com.br
Ivia Marin	ivia@advanceconsulting.com.br
Jorge Moukarzel	jorge@advanceconsulting.com.br
Silvino Lins	silvino.lins@advanceconsulting.com.br
Vera Lúcia da Silva	vera@advanceconsulting.com.br



ADVANCE Consulting
Advance Your Business
consultoria e treinamento para
vender mais e melhor

www.advanceconsulting.com.br

© ADVANCE Consultivo, 2001-2019 - Todos os direitos reservados. Reprodução proibida sem a autorização expressa da ADVANCE Marketing