



Confidencial
Relatório Individual

de

Walter José

12/09/2006

Profiles Brasil
R. Padre Anchieta, 2310 - cj.41
Curitiba PR, Parana 80 730-000
(41) 3026-0888

Resumo do "Sales Indicator"

O "Profiles Sales Indicator" avalia cinco qualidades que são frequentemente consideradas determinantes para o sucesso nas vendas. Estas informações podem ser consideradas como parte de um programa de desenvolvimento pessoal.

Competitividade

- A maioria dos indivíduos, em um ambiente de vendas, expressa-se tão entusiasmado quanto você.
- A sua assertividade se enquadra bem às atividades de vendas eficazes.
- Pode não ser problemático para você comandar os outros e delinear estratégias, mas é igualmente capaz de passar a liderança aos outros.
- Às vezes, é um dos primeiros a aceitar um papel de líder. No entanto, raramente considera irritante seguir os outros.

Autoconfiança

- Raramente recorre a outro vendedor para pedir conselhos quando se depara com um problema de trabalho único.
- Frequentemente, o caráter solitário de algumas carreiras de vendas (dar o seu melhor por conta própria) é mais divertido para você do que os outros possam pensar.
- Provavelmente, desempenha melhor as suas funções quando é responsável por determinar os meios, de forma independente, para atingir um fim.
- O seu nível de autonomia e individualismo é mais elevado do que o da maioria das pessoas, o que conduz a formas únicas de estabelecimento e concretização de objetivos.

Persistência

- Provavelmente, apreciaria uma oportunidade profissional que não exigisse muito do seu tempo particular.
- Prefere perseguir algo em que tem mais sucesso e evitar o risco de fracassar em novas iniciativas.
- A sua paciência poderá ser posta à prova, especialmente quando estiver sob estresse.
- Muitas vezes, pode se encontrar começando um novo projeto, em vez de continuar se empenhando nas tarefas rotineiras.

Energia

- Pode manifestar algum stress quando as pessoas que estão constantemente apressadas, lhe exigem esse mesmo comportamento.
- Poderá apreciar a oportunidade de se concentrar em um número limitado de tarefas, para que toda a sua atenção possa ser aplicada ao seu trabalho.
- Provavelmente aprecia qualquer pausa ocasional possível, a fim de recuperar as energias.
- Pode preferir trabalhar atrás de uma mesa, em vez de ter atividades que exijam deslocamento de um lado para o outro e perda de tempo.

Orientação para Vendas

- Ocasionalmente, pode concordar com um acordo desfavorável, em vez de o contrariar. Consequentemente, você deverá ter cuidado para não ser facilmente manipulado.
- Os outros podem, às vezes, julgar que você está menos envolvido em um desafio específico do que realmente está.

NOTA: A informação contida neste relatório descreve uma pessoa que respondeu de uma forma similar à sua. Este conteúdo deve ser analisado em conjunto com outras fontes de informação na concepção e implementação de qualquer programa de desenvolvimento pessoal.

Gráfico do "Sales Indicator"

Competitividade

- Reservado
- Evita o confronto
- Cooperativo



- Persuasivo
- Confiante
- Assertivo

Autoconfiança

- Gosta de apoio
- Aprecia a necessidade de procedimentos



- Independente
- Individualista

Persistência

- Flexível
- Boa sensibilidade
- Pouco insistente



- Perseverante
- Decidido
- Emocionalmente forte

Energia

- Sistemático
- Ritmo constante
- Tolerante



- Elevada capacidade de resistência
- Espontâneo
- Ritmo acelerado

Orientação para Vendas

- Calmo
- Modesto
- Centrado nos processos



- Orientado para o sucesso
- Centrado nos resultados
- Automotivado