



**Confidencial**  
**Relatório de Job Match para a Gerência**

de

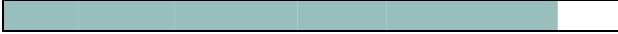
**Walter José**

12/09/2006

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

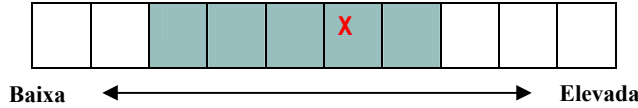
Resumo do "Sales Indicator"

"Job Match Pattern": Padrão teste 2

Percentagem de "Job Match"  86%

Competitividade

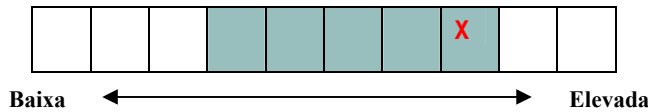
- Reservado
- Evita o confronto
- Cooperativo



- Persuasivo
- Confiante
- Assertivo

Autoconfiança

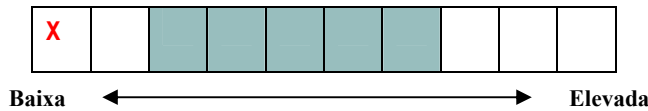
- Gosta de apoio
- Aprecia a necessidade de procedimentos



- Independente
- Individualista

Persistência

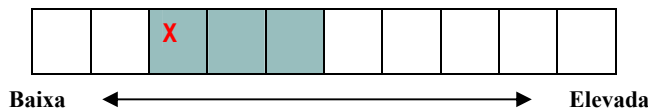
- Flexível
- Boa sensibilidade
- Pouco insistente



- Perseverante
- Decidido
- Emocionalmente forte

Energia

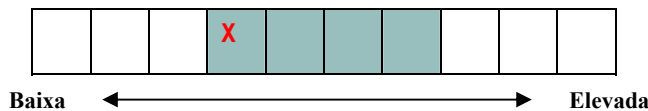
- Sistemático
- Ritmo constante
- Tolerante



- Elevada capacidade de resistência
- Espontâneo
- Ritmo acelerado

Orientação para Vendas

- Calmo
- Modesto
- Centrado nos processos



- Orientado para o sucesso
- Centrado nos resultados
- Automotivado

As barras sombreadas representam o intervalo das características comuns de quem demonstra elevado desempenho na função nesta organização.

Os "X's" indicam as pontuações deste indivíduo.

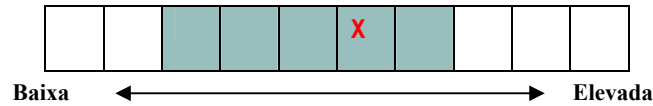
A Escala de Distorção avalia a consistência e franqueza da pessoa que respondeu às perguntas deste questionário. Esta escala é de 1 a 9 e as pontuações mais elevadas indicam uma maior consistência.

A classificação na Escala de Distorção desta avaliação é 9

### Qualidades Para o Sucesso nas Vendas

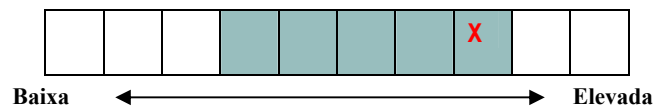
Esta seção apresenta, com maior detalhe, os resultados de Walter José. Para cada qualidade (dimensão avaliada), pode-se confrontar o Padrão da Função com o seu perfil. Em seguida, são apresentadas informações retiradas do relatório individual, seguidas de comentários dirigidos a respectiva chefia. Se o Perfil Individual se encontrar fora do Padrão da Função serão apresentados comentários adicionais.

#### Competitividade



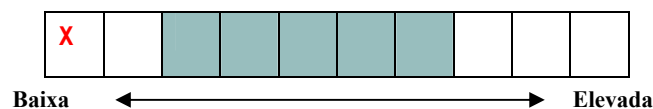
- A maioria dos indivíduos em um ambiente de vendas expressa-se tão entusiasmadamente quanto ele. Normalmente, Walter deve ser capaz de defender os seus interesses, sem ser arrogante ou excessivamente egoísta.
- A assertividade dele se enquadra bem com as negociações eficazes. Você pode considerar o nível de assertividade de Walter mais apropriado quando a negociação requer um compromisso.
- Pode não ser problemático para ele comandar os outros e delinear estratégias, mas é igualmente capaz de delegar a liderança aos outros. Este equilíbrio deve assegurar um bom relacionamento com os membros da equipe.
- É, às vezes, um dos primeiros a aceitar um papel de líder. No entanto, raramente considera irritante seguir os outros. Apenas em raras ocasiões necessita do seu apoio direto para trabalhar eficazmente com um indivíduo autoritário.

#### Autoconfiança



- Raramente recorre a um outro vendedor para pedir conselhos quando se depara com um problema de trabalho incomum. Você pode querer incentivar maior colaboração, dependendo do efeito que isso terá na coesão da sua equipe.
- Frequentemente, o caráter solitário de algumas carreiras de vendas (dar o seu melhor por conta própria) é mais divertido para ele do que os outros possam pensar. Walter José deverá conseguir manter o seu nível de motivação durante mais tempo do que os outros, quando se encontrar fora, sozinho nos negócios.
- Provavelmente, Walter José desempenha melhor a sua função, quando é ele próprio o responsável por determinar os meios, de forma independente, para atingir um fim. Devem ser raras as ocasiões em que a abordagem dele necessitará da sua atenta supervisão.
- O nível de autonomia e individualismo dele é mais elevado do que o da maioria das pessoas, o que conduz a formas únicas de estabelecimento e concretização de objetivos. Providencie um nível sutil de aconselhamento, se os objetivos dele deixarem de estar focalizados nos objetivos organizacionais.

#### Persistência

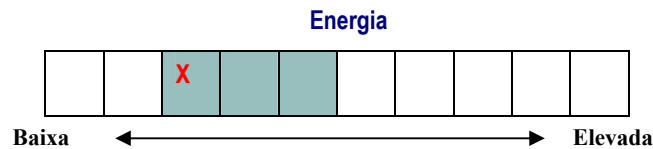


Na Escala de Persistência, Walter está abaixo do "Job Match Pattern". Isto sugere que a sua tendência para alterar o seu foco e evitar o estresse é superior à das pessoas bem sucedidas nesta função. Poderá ter dificuldades em trabalhar de forma persistente e focalizada. As perguntas da entrevista deverão explorar a possibilidade de, para Walter José, a função constituir um desafio grande demais, e consequentemente levar à frustração e à redução do seu nível de desempenho.

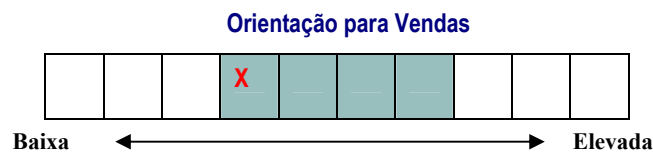
**As barras sombreadas representam o intervalo das características comuns de quem demonstra elevado desempenho na função nesta organização.**

**Os "X's" indicam as pontuações deste indivíduo.**

- Provavelmente ele apreciaria uma oportunidade profissional que não exigisse muito do seu tempo particular. Pode ser mais resistente do que muitas outras pessoas no sacrifício do seu tempo pessoal.
- Ele pode escolher perseguir algo em que tem mais sucesso e evitar o risco de fracassar em novas iniciativas. A confiança dele pode ser reforçada por você, se você definir objetivos de acordo com o que ele é capaz, procurando construir casos de sucesso e autoconfiança.
- A sua paciência poderá ser posta à prova, especialmente quando estiver sob estresse. A resistência emocional é o problema principal neste caso, e poderá necessitar do seu encorajamento.
- Muitas vezes, ele pode perceber que está começando um novo projeto, em vez de continuar a se empenhar nas tarefas rotineiras. A chefia poderá precisar lembrá-lo de manter-se focado.



- Pode manifestar algum estresse, quando as pessoas que estão permanentemente apressadas exigem de você esse mesmo comportamento. Outras características, como a persistência, podem afetar o modo como ele responde a esta pressão. Você pode ter de intervir quando o ritmo dele interferir no da equipe.
- Pode querer ter a oportunidade de se concentrar em um número limitado de tarefas para que toda a sua atenção possa ser aplicada no trabalho. As sobrecargas de trabalho podem provocar atrasos à medida que Walter José tenta resolver os inúmeros objetivos que tem pela frente.
- Provavelmente aprecia uma pausa ocasional de forma a recuperar as energias. Se possível, permita-lhe breves e eficazes sessões de "recuperação de energias" nas quais ele possa repor as suas energias e voltar à ação.
- Deve preferir trabalhar atrás de uma escrivaninha, ao invés de ter que se deslocar de um lado para o outro e perder de tempo. Recompensar seu ritmo de trabalho constante pode incentivar a melhoria, mas geralmente ele( prefere um ritmo mais equilibrado e pausado.



- Ocasionalmente, Walter José pode concordar com um acordo desfavorável, em vez de o contrariar. Consequentemente, ele deverá ter cuidado para não ser facilmente manipulado. Mostre-se disponível para que ele facilmente se dirija a você quando sentir dúvidas sobre uma situação.
- Os outros podem, às vezes, julgar que ele está menos envolvido em um desafio do que realmente está. Pode ser difícil para ele expressar a sua orientação para as vendas de uma maneira que seja familiar para os outros. Mantenha o canal de comunicação aberto.
- De tempos em tempos, atuar sem um padrão que o oriente, poderá ser um obstáculo para ele. Tente mantê-lo focado e centrado no objetivo, contribuindo com o máximo possível de orientação estrutural.
- Às vezes, Walter José pode não considerar fácil a adaptação à mudança. Dar-lhe avisos sobre as iminentes mudanças pode ajudar, tal como utilizar procedimentos detalhados e organizados quando ocorrer uma mudança.

**As barras sombreadas representam o intervalo das características comuns de quem demonstra elevado desempenho na função nesta organização.**

**Os "X's" indicam as pontuações deste indivíduo.**

### Comportamentos Críticos nas Vendas

Esta seção apresenta sete comportamentos de vendas que foram desenvolvidos a partir de uma combinação das Qualidades de Sucesso nas Vendas. Eles são considerados importantes para o sucesso da maioria das situações de venda. As afirmações apresentadas deverão ser consideradas quando se trabalhar com Walter José.

#### PROSPECÇÃO

Walter José trabalha melhor com uma lista de potenciais clientes desenvolvida pela chefia ou pela sua equipe, para impulsionar o seu nível de energia pessoal. Provavelmente, estará disposto para explorar essa área, mas não lhe agradará fazê-lo durante um longo período de tempo. Todavia, tende a apreciar um grande nível de auto-suficiência e flexibilidade na sua abordagem para desenvolver uma lista de potenciais clientes.

#### FECHAMENTO DA VENDA

Walter José pode ser competitivo e, simultaneamente, compreender que a perspectiva do cliente pode ter mérito. Tenderá a qualificar, cuidadosamente, os potenciais clientes antes de tentar fechar negócio. Depois de concluir uma apresentação, está preparado para aceitar a hipótese de que a compra pode não ser a melhor opção para o potencial cliente.

#### RELUTÂNCIA AOS CONTATOS

Walter José prefere avançar a um ritmo seguro e regular. Trabalha melhor quando pode efetuar o acompanhamento dos contatos sem limitações de tempo. Pode apreciar a oportunidade de estabelecer e alcançar objetivos e de competir para obter recompensas. Ocasionalmente, pode hesitar em fazer primeiros contatos, mas é capaz de ultrapassar essa relutância inicial.

#### INICIATIVA PRÓPRIA

Quando o local de trabalho permite poucas distrações, Walter José será mais produtivo. O seu ritmo é moderado e ponderado, tendo um melhor desempenho se utilizar o método de fazer uma coisa de cada vez. Prepara, detalhadamente, a forma como vai executar as tarefas. Os seus níveis de autonomia e individualismo são superiores ao da maioria das pessoas. Avança com elevada autoconfiança, mas é suscetível a momentos de desconcentração, quando as suas reservas de energia estão baixas.

#### TRABALHO DE EQUIPE

Normalmente, para Walter é fácil liderar e dirigir o curso da ação, e ainda pode ser mais diplomático do que os outros. Quando existe competição, está preparado para o desafio e tem vontade de orientar outros para os objetivos. No entanto, não é normalmente pela motivação das vendas, mas na oportunidade de liderar que o seu interesse se centra. Ele, muitas vezes, tem tendência a organizar os detalhes da forma como irá executar as tarefas por si próprio e provavelmente, espera o mesmo da equipe. Os seus níveis de autonomia e individualismo são mais elevados do que o de muitos outros. Assim, você pode ter de procurar oportunidades para desenvolver o interesse dele pelo valor do trabalho em equipe. Pode ser através da equipe que ele venha a encontrar a motivação necessária, às vezes difícil de conseguir por si próprio.

#### CONSTRUIR E MANTER RELAÇÕES

Walter José manifesta autonomia e individualismo mais elevados que muitos outros, que pode auxiliar a gerar confiança nas relações que estabelece. Por outro lado, ele pode sentir-se mais confortável a estabelecer relações que não o privem do nível de independência desejado. Algum treinamento pode melhorar as suas relações com os colegas e clientes. Uma relação que sofra poucos contratempos no seu início, é mais favorável para o seu estilo de relações interpessoais.

**PREFERÊNCIA PELA COMPENSAÇÃO DOS RESULTADOS**

Quando a competição toma forma, normalmente ele estará preparado para o desafio. A sua principal recompensa é a oportunidade para competir em um nível superior e poder merecer o resultado. Com um elevado nível de autoconfiança combinado com uma boa dose de competitividade, ele está disponível para determinar a necessária compensação externa. Walter José prefere concentrar-se nos detalhes sobre como consegue alcançar algo por si próprio. Apesar da sua elevada competitividade, um dos aspectos mais motivadores da venda para ele pode ser o serviço que presta ao cliente e a satisfação que este expressa pelo mesmo.

**NOTA:** Este "Job Match Pattern" deve refletir as suas expectativas e/ou como os "Top Performers" responderam ao "Profiles Sales Indicator". O relatório mostra a comparação entre o perfil deste indivíduo e o "Job Match Pattern". É MUITO IMPORTANTE uma revisão constante do impacto e eficácia deste "Job Match Pattern" para assegurar que ele reflita, em cada momento, as necessidades e a cultura da sua empresa .

Ao utilizar este relatório para tomar decisões, o seu conteúdo deve representar apenas a base de um terço em qualquer decisão. A Profiles International, Inc. e a Profiles Brasil são responsáveis apenas pelo conteúdo deste relatório e não podem ser responsabilizadas por qualquer divulgação não autorizada ou má utilização das informações aqui contidas.