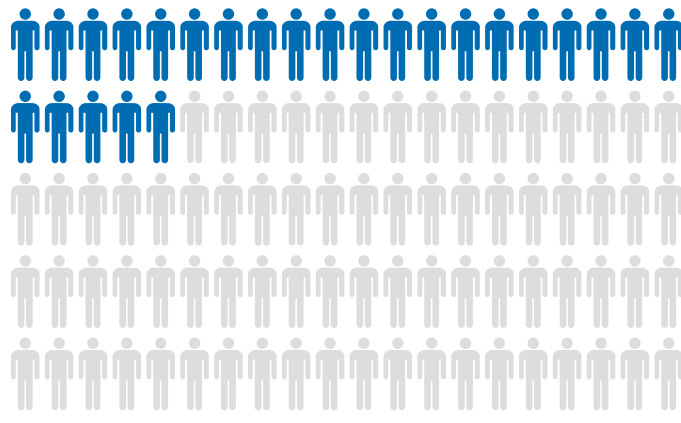


A Talogy auxilia as empresas a contratar as pessoas certas e aumentar a sua efetividade. Nossos números são fatos:

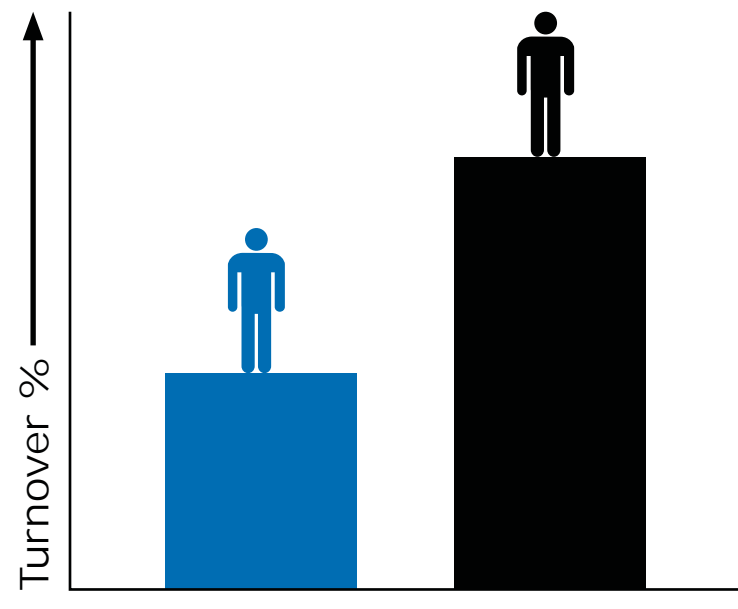
TOP 25%



Ao integrar a avaliação de Potencial da Talogy em seu processo de contratação, **as companhias dobraram suas chances de contratar um profissional de vendas que se destaque no grupo dos 25% com melhores resultados na sua equipe de vendas.**

“UM NEGÓCIO É BEM-SUCEDIDO QUANDO AS PESSOAS CERTAS, FAZEM O TRABALHO CERTO, NA HORA CERTA. EMBORA ESSE PROCESSO INICIE COM A BUSCA DESSE AJUSTE CERTO, CONTRATAR CORRETAMENTE É APENAS O COMEÇO. O SUCESSO CONTÍNUO EXIGE MAIS.”

Herb Greenberg, PhD.
Fundador, Perfil Caliper



Com Talogy Sem Talogy

-50%

Impacto sobre o turnover para clientes Caliper vs. não-clientes.

cinquenta por cento



“Antes de usarmos a Talogy, contratar era acertar ou errar, mas agora temos uma abordagem científica. E devido a isso, **vimos nosso turnover cair mais de 50%.**”

Kevin Obarski
SVP, North America
Transperfect Translations

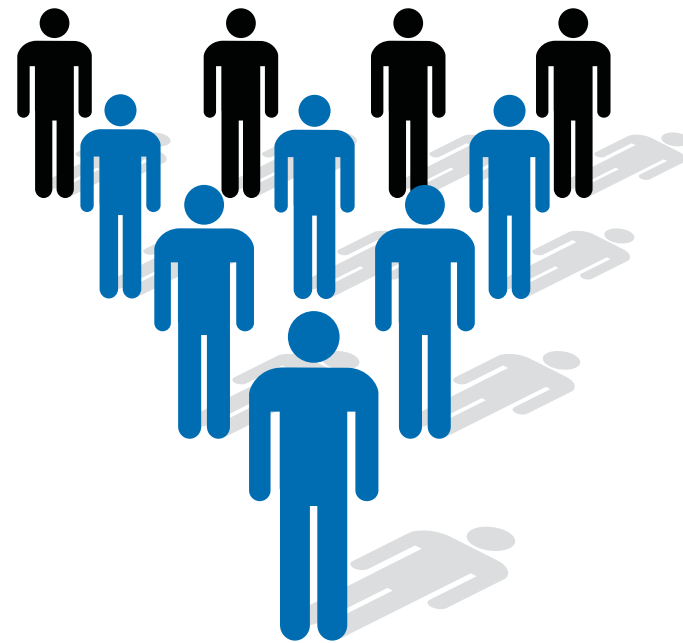
“A Talogy me ajudou a determinar como é o perfil de um bom representante de vendas da Marlin, e desde que começamos a contratar a partir deste modelo, **nosso turnover caiu de quase 50% para 16%.**”

Ed Siciliano
EVP, Diretor de Vendas
Marlin Leasing



“NÓS TRANSFORMAMOS NEGÓCIOS QUANDO AJUDAMOS LÍDERES A MOTIVAR AS PESSOAS CERTAS A FAZEREM O TRABALHO CERTO PARA ATINGIR OS RESULTADOS CERTOS.”

Thomas Schoenfelder, PhD.
SVP, Pesquisa e Desenvolvimento do Perfil Caliper



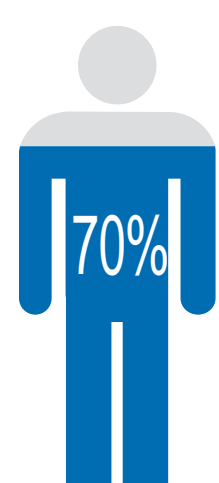
sessenta por cento

Aproximadamente 60% dos candidatos recomendados pela Talogy atuam entre os 25% melhores na força de vendas de suas companhias.

Clientes dizem que mais de 84% dos candidatos recomendados pela Talogy são hoje os **responsáveis pelo atingimento de metas da companhia.**



84%



setenta por cento

70% dos candidatos recomendados pela Talogy atingem ou excedem suas metas de vendas consistentemente.



NOSSO TALENTO? IDENTIFICAR E DESENVOLVER O SEU.

Identificação de Talentos

- Avaliar candidatos
- Apoiar na contratação das pessoas certas para o seu negócio
- Auxiliar a conduzir entrevistas mais produtivas
- Compreender as competências e áreas estratégicas para o seu cargo em aberto
- Conduzir avaliações de desempenho para aumentar a performance
- Alinhar seus talentos com a sua cultura corporativa
- Encontrar sucessores para posições de liderança em aberto
- Identificar líderes e altos potenciais para ocupar cargos-chave na companhia
- Alinhar seus talentos com a cultura de sua organização

Desenvolvimento de Talentos

- Desenvolver futuros líderes
- Conduzir programas de Coaching Executivo eficientes
- Treinar e desenvolver sua equipe
- Guiar equipes de vendas para venderem mais
- Apoiar na integração de novos executivos (Onboarding)
- Implementar programas de Action Learning que tragam retorno aos seus investimentos
- Orientar para o direcionamento da carreira
- Motivar e sensibilizar através de palestras e workshops
- Identificar e apoiar na solução de conflitos entre os membros de suas equipes