



para Seleção
Vendas

José Modelo

Preparado para Caliper Estrategias Humanas do Brasil Ltda.

10 de outubro de 2022

Data da avaliação: 7 de fevereiro de 2017

Caliper Estratégias Humanas do Brasil Ltda.

Rua Eça de Queiroz, 1272

Ahú, CEP: 80540-140

Curitiba - PR -

Tel. 55 (41) 3075-3400

caliper@caliper.com.br



SOBRE ESSE RELATÓRIO

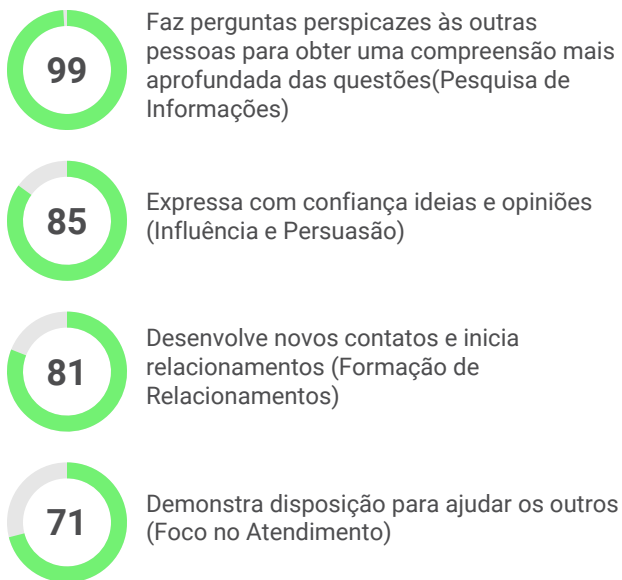
Para saber mais sobre como interpretar, entender e aplicar as informações contidas neste relatório, convidamos você a visitar a [página do Report for Selection](#).

Se você tiver outras dúvidas sobre este relatório ou sobre como aplicar esses resultados, sinta-se à vontade para entrar em contato diretamente com sua Equipe de Atendimento da Caliper ou ligue para Tel. 55 (41) 3075-3400.

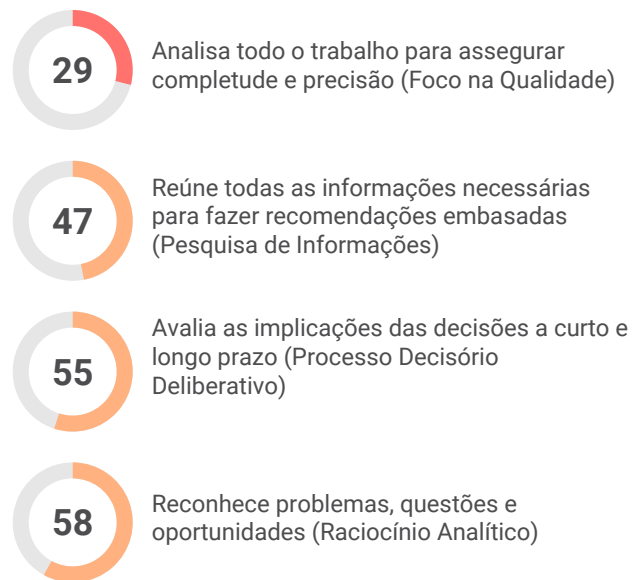
PRINCIPAIS CONCLUSÕES

As Principais Conclusões descrevem os comportamentos que provavelmente serão mais naturais para José Modelo em um contexto de Vendas e aqueles que podem representar um desafio. A Caliper sugere explorar ainda mais essas áreas para obter insight sobre o potencial de sucesso da pessoa em sua função.

Comportamentos Mais Naturais



Comportamentos Para Investigar



PERGUNTAS DE ENTREVISTA COMPORTAMENTAL

Como próximo passo, a Caliper sugere investigar possíveis desafios usando estas perguntas de entrevista comportamental. Estas perguntas foram geradas especificamente para José Modelo e são baseadas nos resultados do Perfil Caliper.

Analisa todo o trabalho para assegurar completude e precisão (Foco na Qualidade)

Descreva os métodos que você usa para garantir que seu trabalho seja completo e preciso antes de seguir adiante. Forneça um exemplo de como você usou esse método que demonstre por que ele foi eficaz.

Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações embasadas (Pesquisa de Informações)

Descreva uma situação do seu passado em que você foi encarregado de fazer uma recomendação, mas precisou coletar informações adicionais. Que informações foram necessárias e como você conseguiu coletá-las?

Avalia as implicações das decisões a curto e longo prazo (Processo Decisório Deliberativo)

Conte-me sobre uma ocasião em que você teve que equilibrar prioridades de curto e longo prazo ao tomar uma decisão. Qual foi o seu processo de pensamento e como você determinou qual ação deveria ser tomada?

Reconhece problemas, questões e oportunidades (Raciocínio Analítico)

Conte-me sobre uma ocasião em que você conseguiu identificar e resolver um problema de negócios de longa data. Como você identificou o problema e determinou que resolvê-lo representaria uma oportunidade? Quais estruturas ou procedimentos apresentaram desafios durante o processo e como você os resolveu?

RECOMENDAÇÕES AO GESTOR

A Caliper recomenda manter esses fatores em mente se você decidir contratar José Modelo. Pode ser vantajoso para o gestor de José Modelo abordar as seguintes áreas.

Analisa todo o trabalho para assegurar completude e precisão (Foco na Qualidade)

Aconselhe essa pessoa a definir um prazo virtual antes do prazo real para tarefas detalhadas. Recomende usar o tempo adicional para revisar a exatidão e integridade do trabalho. Incentive-a a solicitar uma revisão por pares em tarefas longas ou particularmente complexas. No entanto, lembre-a de planejar o tempo adequadamente para incluir essa etapa adicional na conclusão da tarefa.

Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações embasadas (Pesquisa de Informações)

Para garantir que ela não seja restritiva ao coletar informações, pergunte a essa pessoa se todos os possíveis interessados foram contatados e a pesquisa relevante foi realizada. Ajude-a a identificar perspectivas ou dados que possam ser críticos para a tomada de decisões informada. Encarregue essa pessoa de entrar em contato com pessoas que possam ser menos proativas no compartilhamento de informações.

Avalia as implicações das decisões a curto e longo prazo (Processo Decisório Deliberativo)

Ao tomar decisões de trabalho importantes, faça com que essa pessoa pense e liste as possíveis implicações de curto e longo prazo de suas ações. Peça a essa pessoa que identifique os prós e contras das decisões e determine se qualquer ganho de curto prazo valeria a pena, considerando as prováveis consequências de longo prazo. Da mesma forma, assegure-se de que a pessoa veja além das implicações de curto prazo que podem ser difíceis, de modo a determinar se, a longo prazo, a decisão terá um impacto positivo.

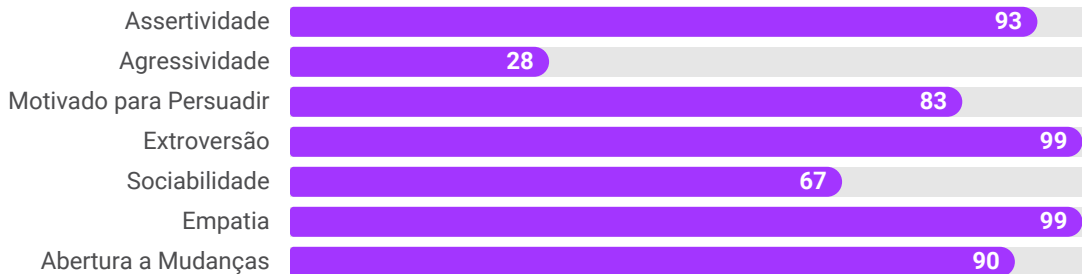
Reconhece problemas, questões e oportunidades (Raciocínio Analítico)

Desafie essa pessoa a olhar além das responsabilidades diárias e adotar uma perspectiva mais estratégica. Peça a ela que procure sempre identificar problemas e oportunidades no local de trabalho. Tenha uma conversa com ela para oferecer uma plataforma de análise e descoberta.

COMUNICAÇÃO

Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Comunicação em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.



Como José Modelo prefere se comunicar?

Motivadores

Chegar a um acordo dentro do grupo; Ser querido(a) e apoiado(a) pelos outros

Ambientes de Comunicação Preferidos

Movido pela influência; Interativo; Interconectado

Como se Comunicar com Ele(a)

Priorize opções futuras e oportunidades de influência; Mantenha o foco nas pessoas envolvidas

Potenciais Fatores de Estresse

Ênfase na precisão ou detalhes táticos em detrimento dos relacionamentos; Comunicação impessoal e focada no objetivo

Reação ao Estresse

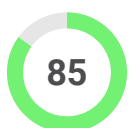
Enfatizar a chegada a um acordo em vez de profundidade; Valer-se de simpatia

Como Minimizar os Fatores de Estresse

Defina opções e mantenha-se flexível; Demonstre apoio pessoal e ofereça interação pessoal

Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



Expressa com confiança ideias e opiniões (Influência e Persuasão)

Tende a se comunicar com segurança, expressando pensamentos e recomendações sem incitamento



Avança para alcançar uma conclusão (Influência e Persuasão)

Está suscetível a se comunicar com um propósito e a impulsionar a conquista de compromissos



Faz perguntas perspicazes às outras pessoas para obter uma compreensão mais aprofundada das questões (Pesquisa de Informações)

Está inclinado(a) a fazer perguntas que mostrem insights a outras pessoas e estimulem a compreensão



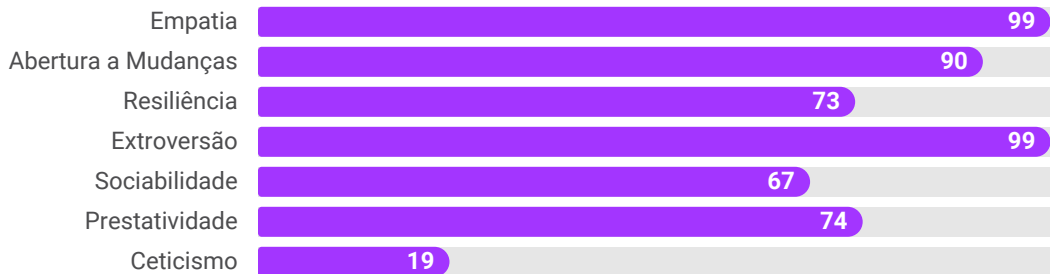
Esforça-se para exceder objetivos, metas e padrões (Motivação para a Realização e Perseverança)

Está inclinado(a) a fazer um esforço adicional para ter um desempenho de níveis mais altos do que o esperado

RELACIONAMENTO INTERPESSOAL

Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Dinâmica de Relacionamento Interpessoal em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.



Como José Modelo prefere interagir com outras pessoas?

- Motivadores**

Manter um senso de conexão; Ter tempo e recursos para investir em metas compartilhadas

- Ambientes de Interação Preferidos**

Colaborativo; Encorajador; Atendimento individual

- Como Interagir com Ele(a)**

Encontre um ponto comum e priorize os problemas das pessoas; Incentive a elaboração em uma discussão individual

- Potenciais Fatores de Estresse**

Sentir-se isolado(a) ou excluído(a) ou entregar mensagens difíceis; Não dar conta quando necessário e grandes manifestações emotivas

- Reação ao Estresse**

Buscar apoio de pessoas confiáveis; Atrasar por conta das demandas das pessoas

- Como Minimizar os Fatores de Estresse**

Ajude-o(a) a identificar as próprias prioridades; Dê feedback positivo sobre o desempenho

Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



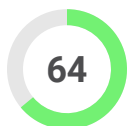
Desenvolve novos contatos e inicia relacionamentos (Formação de Relacionamentos)

Está suscetível a dar o primeiro passo para se envolver com as pessoas e construir um relacionamento com elas



Demonstra disposição para ajudar os outros (Foco no Atendimento)

Está inclinado(a) a fornecer assistência com entusiasmo e dar aos outros o benefício da dúvida quando solicitarem ajuda



Lida com a rejeição (Compostura e Resiliência)

Tende a manter um comportamento confiante e composto em resposta a contratempos ou rejeições



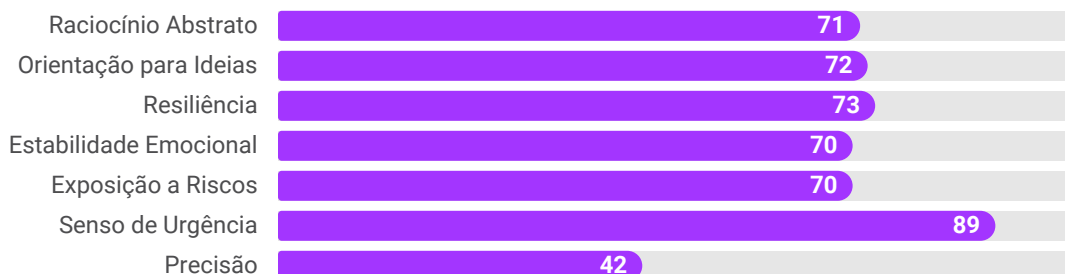
Interage com os outros de formas que constroem confiança e lealdade (Profissionalismo)

Está apto(a) a valorizar as relações estabelecidas no local de trabalho, esforçando-se para compreender as necessidades dos outros e para cumprir os compromissos

RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS E TOMADA DE DECISÃO

Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Resolução de Problemas e Tomada de Decisão em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.



Como José Modelo prefere resolver os problemas?

- Motivadores**
 Aproveitar as oportunidades e chegar a conclusões;
 Ganhar recompensa social e reconhecimento
- Ambientes Preferidos para Resolução de Problemas**
 Empreendedor; Orientado por resposta; Baseado em consenso
- Como Resolver Problemas com Ele(a)**
 Concentre-se nos ganhos potenciais e apresente fatos importantes; Enfatize os benefícios sociais e estabeleça conexões entre as pessoas e a decisão
- Potenciais Fatores de Estresse**
 Indecisão e recusa em aproveitar oportunidades;
 Pensar demais e se perder nos detalhes
- Reação ao Estresse**
 Correr riscos para aproveitar oportunidades sem considerar plenamente as implicações; Tomar decisões com base no instinto ou viés emocional
- Como Minimizar os Fatores de Estresse**
 Demonstre como reservar um tempo para pensar nas coisas pode maximizar os resultados positivos;
 Reconheça os sentimentos dele(a) e ofereça incentivo

Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



Reconhece problemas, questões e oportunidades (Raciocínio Analítico)

Pode compreender e resolver questões complexas de trabalho ou depender de orientação, dependendo de quão complexa e incomum é a questão



Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações embasadas (Pesquisa de Informações)

Está inclinado(a) a coletar alguma quantidade de informações antes de fazer recomendações, mas pode perder algumas fontes devido a restrições de tempo ou dificuldade em encontrar informações relevantes



Cria novos conceitos e abordagens para solucionar problemas (Criatividade e Inovação)

Tende a pensar fora das abordagens padrão e a explorar novos métodos criativos ao resolver problemas



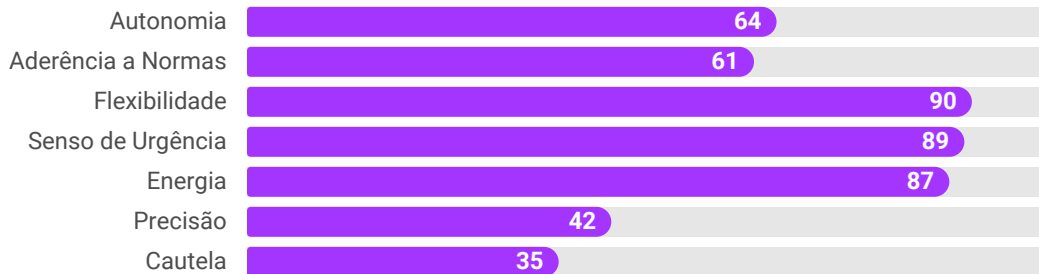
Avalia as implicações das decisões a curto e longo prazo (Processo Decisório Deliberativo)

Poderia prestar atenção aos efeitos imediatos e de longo alcance das decisões, mas às vezes pode renunciar a análise cuidadosa

ORGANIZAÇÃO PESSOAL E ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO

Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Organização Pessoal e Administração de Tempo em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.



Como José Modelo prefere priorizar?

• **Motivadores**

Tomar a iniciativa para produzir resultados; Lidar com todas as solicitações recebidas

• **Ambientes Preferidos na Priorização**

Orientado à ação; Não restritivo; Encorajador

• **Como Priorizar com Ele(a)**

Tenha conversas breves e de alto nível; Enfatize a conexão pessoal e a participação presencial

• **Potenciais Fatores de Estresse**

Projetos de longo prazo e planejar com antecedência; Ter que dizer "não" e falta de tempo para lidar com todos os pedidos

• **Reação ao Estresse**

Distrair-se com tarefas novas e empolgantes; Assumir mais do que pode lidar

• **Como Minimizar os Fatores de Estresse**

Forneça o planejamento e suporte de acompanhamento para mantê-lo(a) no caminho certo; Forneça os recursos necessários para que lide com seus compromissos

Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



Estabelece metas, objetivos e prioridades de forma independente (Iniciativa)

Pode estabelecer metas independentemente para si, mas pode precisar se comunicar com recursos externos para confirmação de prioridades



Gerencia o tempo de uma forma que permite responsividade à mudança das demandas (Administração do Tempo)

Está suscetível a permanecer flexível, a fim de resolver problemas inesperados ou alterar prioridades de forma eficiente



Mantém-se a par das questões e oportunidades em aberto para direcioná-las a um encerramento (Responsabilidade)

Pode acompanhar tarefas ou oportunidades abertas, dependendo da criticidade do problema ou do nível de investimento pessoal nele



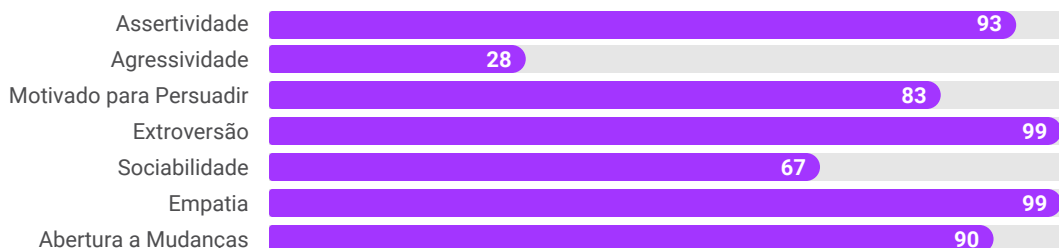
Analisa todo o trabalho para assegurar completude e precisão (Foco na Qualidade)

Pode ignorar a integridade do trabalho diante de restrições pesadas de tempo

PONTUAÇÕES DAS CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDADE DO PERFIL CALIPER

Este gráfico mostra as características de personalidade de José Modelo medidas diretamente pelo Perfil Caliper. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.

COMUNICAÇÃO



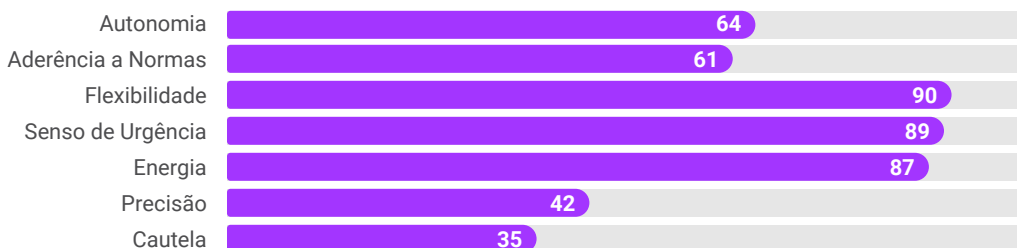
RELACIONAMENTO INTERPESSOAL



RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS E TOMADA DE DECISÃO



ORGANIZAÇÃO PESSOAL E ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO



As informações fornecidas neste relatório são baseadas apenas em dados obtidos a partir da avaliação com o Perfil Caliper. Elas devem ser interpretadas levando-se em conta outras informações disponíveis sobre a pessoa e nunca devem ser usadas como base exclusiva sobre qual decisão de contratação, desenvolvimento ou promoção tomar. Para tomar uma decisão adequada sobre se esta pessoa tem a probabilidade de alcançar êxito na organização, a Caliper aconselha você a usar este relatório em conjunto com outros conhecimentos sobre o candidato, particularmente informações da entrevista, currículo e formulário de pedido de emprego do candidato, bem como feedback de referências profissionais.