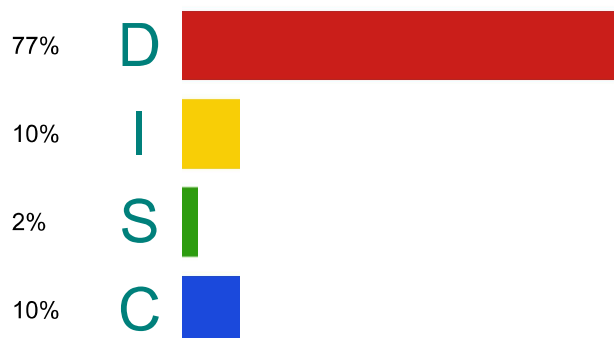




Olá DANIEL RIFFEL MERINO

Segue abaixo seu relatório gerado pelo site Mr.Coach, tomando como base o TESTE DE PERFIL COMPORTAMENTAL DISC que você respondeu em 12/03/2025.



SEUS PRINCIPAIS PADRÕES:

DOMINÂNCIA

Relativo a controle, poder e assertividade.

Medo Básico: Falhar

Motivação: Poder e força

Valor para uma organização: Busca por resultado

Eficácia em vendas: Fechamento de negócios

Este perfil enfatiza a possibilidade de moldar o ambiente, superando oposições para alcançar resultados. Tende a ser mais objetivo quanto às suas metas, demonstrando mais interesse por evidências quantitativas e raciocínio lógico, enquanto mostra sinais de extroversão, falando alto e rápido.

Os altos "D" são pessoas enérgicas, de espírito forte e empreendedoras, que gostam de desafios, de entrar em ação e de obter resultados imediatos. São diretos, objetivos, assertivos e decisivos.

As predominâncias do fator Dominância: força do caráter, independência, irritação e negação a afetividade. Busca por resultados através do domínio, da independência e do poder. Valoriza nos outros a capacidade de concluir uma tarefa rapidamente, a força e o poder.

Usa para Influenciar as pessoas: força de caráter, persistência, intimidação e direcionamento.

O que aborrece o perfil Dominância: lentidão e dependência.

O perfil Dominância prefere motivar as pessoas através do desafio e do estímulo a competição. Quando este perfil toma uma decisão, não volta atrás. Sua forma de se comunicar é curta e grossa e, por isso, muitas vezes pode se tornar impreciso e áspero.

Para explorar o seu potencial, o "D" requer:

- Receber tarefas complexas.
- Entender que precisam dos outros.
- Apoiar as técnicas com a experiência.
- Sofrer um impacto eventualmente.

- Identificar-se com um grupo.
- Argumentar para chegar às conclusões.
- Controlar o seu próprio ritmo.
- Buscar estar mais relaxado.

INFLUÊNCIA

Relativo às comunicações e às relações sociais.

Medo Básico: Rejeição

Motivação: Reconhecimento

Valor para uma organização: Trabalho com/para pessoas

Eficiência em vendas: Abertura de negócios

Este perfil enfatiza a possibilidade de moldar o ambiente, influenciando e persuadindo os demais. Tende a ser mais subjetivo quanto as suas metas, demonstrando mais interesse por evidências qualitativas e fatores humanos, enquanto mostra sinais de extroversão, falando alto e rápido.

Os altos "I" são voltados para as pessoas, gostam de participar de equipes, de compartilhar ideias, energizar e entreter os outros. São persuasivos, tolerantes, otimistas e buscam reconhecimento.

As predominâncias do fator Influência: confiança, entusiasmo e afetividade. Gostam de prestígio, status, aprovação e popularidade e admiram nas outras pessoas as suas habilidades de comunicação.

Usa para Influenciar as pessoas: abordagem amigável com troca de elogios e de favores.

O que aborrece o perfil Influência: ambientes fixos, perda de reconhecimento social e ficar em desvantagem.

As pessoas com alto "I" precisam ter cuidado com o controle do tempo e das suas emoções, além de tentarem ser mais realistas. Elas são impulsivas nas tomadas de decisões, compartilham informações com facilidade e falam mais do que escutam. Delegam com facilidade, mas não gostam de controlar os outros.

Para explorar o seu potencial, o "I" requer:

- Tomar decisões objetivas.
- Ser mais realista ao elogiar os outros.
- Utilizar gerenciamento "mão na massa".
- Criar prioridades e prazos.
- Controlar o tempo, se a dimensão "D" ou "S" for baixa.
- Ser mais firme com os demais, se a dimensão "D" for baixa.

CONFORMIDADE

Relativo a estrutura e organização.

Medo Básico: Conflitos

Motivação: Regras e procedimentos

Valor para uma organização: Áreas técnicas e de qualidade

Eficácia em vendas: Contratos e aspectos técnicos da venda

Este perfil enfatiza a possibilidade de trabalhar conscientemente dentro das circunstâncias existentes para assegurar qualidade e precisão. Tende a ser mais objetivo quanto às suas metas, demonstrando mais interesse por evidências quantitativas e raciocínio lógico, enquanto mostra sinais de introversão, falando baixo e pausadamente.

Os altos "C" são defensores da qualidade e gostam de pensar à frente. Possuem abordagens mais sistemáticas, conferindo e reconferindo dados para maior precisão. São detalhistas, cuidadosos, interessados e corretos.

As predominâncias do fator Conformidade: mostram-se na defensiva, evitam confronto e costumam ser muito críticas. Elas gostam de controle e de apresentar resultados exatos e

sem erros. admiram nas outras pessoas o raciocínio lógico e a atenção aos detalhes.

Usa para Influenciar as pessoas: argumentos lógicos e estabelecimento do ritmo de trabalho.

O que aborrece o perfil Conformidade: perder numa discussão.

As pessoas com alto "C" são lentas na tomada de decisões porque precisam de muitas evidências e não querem correr riscos. São pessoas fechadas e desconfiadas. Observam à distância na tentativa de preservar o seu conhecimento. Falam pouco e não se envolvem em conversar informais. Relutam em delegar e precisam sempre da aprovação dos outros.

Para explorar o seu potencial, o "C" requer:

- Conhecer exatamente suas atribuições.
- Conhecer as metas de desempenho.
- Programar avaliações de desempenho.
- Planejar cuidadosamente.
- Receber feedback de desempenho.
- Desenvolver tolerâncias aos conflitos.
- Respeitar os valores das outras pessoas e o que elas realizam.