

O Resultado pode ser interpretado como um reflexo verdadeiro do candidato no teste. Verificar Perfil positivo maior.

Neste momento, Vagner está:

Executor

em 20/12/2022



Vagner pode ser descrito como Autocrata por suas características de controle e assertividade. Pode ser muito dominante e com grande necessidade de realização. Costuma ser ambicioso e competitivo, agindo de forma agressiva para conquistar seus objetivos. É dinâmico e adaptável, demonstrando decisão e capacidade de liderança.

SUB-CARACTERÍSTICAS

As sub-características do tipo altamente Executor são: **Determinação, Automotivação e Independência.**

HABILIDADES BÁSICAS

Tem qualidades de liderança e comando, baseada em sua natureza direta e exigente. Isto o torna adequado às situações formais e estruturadas, situações que não exijam laços mais íntimos. Toma decisões de forma confiante e competente. É capaz de chegar a uma conclusão rapidamente e agir com um mínimo de informações. Gosta de tomar decisões sem perda de tempo. Está preparado para lidar com situações que outros achariam insuportavelmente estressantes e esses desafios o tornam extraordinariamente eficiente para superar obstáculos

HABILIDADES COMUNS

Como um líder nato, Vagner é confiante, motivado e cheio de energia. É um grande empreendedor orientado à ação, cujo principal objetivo é alcançar resultados. Ele confia tanto em suas habilidades e conceitos que, às vezes, tem dificuldade em compreender outros pontos de vista ou reconhecer suas próprias falhas. Ele se vê como um realista que encara as situações e os desafios pelo que realmente são. Tem uma aparência rígida. Alguns podem vê-lo como "um diamante bruto". Ele reconhece problemas que outros não conseguem reconhecer e não tem medo de fazer perguntas. Na verdade, muitas vezes é cético e desconfiado, o que lhe permite reconhecer fraquezas potenciais em plano. Vagner questiona a autoridade e fala o que pensa. É intenso, franco e direto. Às vezes passa a impressão de ser curto e grosso. Sua alta tolerância a conflitos permite que ele seja confrontativo ou até mesmo agressivo. Status é algo importante para ele. Em sua carreira, ele trabalha duro e define metas, muitas vezes baseadas em progredir na empresa ou se tornar uma pessoa mais importante em sua organização. Ele quer coisas maiores e melhores em todas as áreas de sua vida.

Essa é a distribuição de fatores **positivos ou negativos por perfil.**

+86.5%

-82.5%

+62.9%

-36.9%

+63.0%

-47.4%

+59.3%

-53.9%

VANTAGENS

Há muitas vantagens em seu perfil de personalidade. Por exemplo, Vagner é competitivo e motivado a cumprir suas metas. Não se preocupa muito com o que os outros pensam e compete consigo mesmo para fazer coisas maiores e melhores. Também é confiante e capaz. Ele se considera merecedor de sucesso e reconhecimento. É rotineiramente reconhecido por sua capacidade de alcançar resultados. Ele é orientado a tarefas e consegue reconhecer problemas potenciais com facilidade. É um excelente solucionador de problemas e não se intimida com obstáculos. Ele é cético e questionador, o que lhe dá uma grande capacidade de identificar potenciais problemas antes dos outros. Não tem medo de falar o que pensa, mesmo quando sabe que vai ter problemas por causa disso. Vagner exige de si mesmo e dos outros que as metas sejam atingidas. Tem uma forte capacidade de separar os sentimentos dos problemas. No trabalho, isso o ajuda a formular um plano eficiente sem se envolver na política do escritório ou em questões pessoais. Ele tem opiniões fortes e está comprometido a tomar decisões objetivas. Da mesma forma, não deixa que questões pessoais atrapalhem e nunca pede desculpas por não ter cumprido metas. Ele está firmemente convencido de que qualquer coisa pode ser feita com trabalho duro.

DESVANTAGENS

As desvantagens de seu perfil são, em sua maioria, extensões de seus pontos fortes. Por exemplo, sua natureza cética e questionadora tem algumas vantagens, mas também pode criar problemas pessoais e profissionais. Como líder nato, Vagner pode desenvolver um excessivo senso de poder. Tem uma tendência a ferir sentimentos sem querer ou parecer frio e indiferente. Da mesma forma, visto que ele consegue separar os sentimentos dos problemas, é quase certo que alguém vai sair com os sentimentos feridos. Ele, muitas vezes, não tira tempo para entender os sentimentos dos outros. Às vezes se preocupa que os outros vão enganar ou se aproveitar dele. Também tende a ficar impaciente com os outros. Ele pode não perceber, mas não tem filtro quanto às suas emoções. Outras pessoas conseguem perceber quando Vagner está com raiva, frustrado ou estressado. As pessoas podem encará-lo como nervoso ou emocionalmente imprevisível. Quando as emoções estão acaloradas, ele tem dificuldade para manter a compostura e talvez perca a calma ou reaja de forma inadequada.

INDICADORES SITUACIONAIS

Energia

MUITO ALTA

Indica o pique para o trabalho, a capacidade de mudar e a habilidade de absorver o estresse mais facilmente. Se ela estiver Baixa, Muito Baixa ou Extremamente Baixa, observe o IEM abaixo para checar se as exigências do meio externo estão muito grandes, emandando muitas habilidades não naturais do perfil.

Exigência do meio

NORMAL BAIXA

Mede o quão forte é a exigência do meio externo. Além do índice poderemos ver nos gráficos as cobranças do meio externo de maneira comparativa. Temos nosso perfil interno e nossa percepção de como deveríamos ser para ter um desempenho melhor. Esta segunda parte é a cobrança do meio externo.

Aproveitamento

ALTO

Indica que a pessoa se encontra num momento em que percebe que suas habilidades estão sendo bem aproveitadas em suas atividades. O IA baixo significa sub aproveitamento, é uma subutilização de suas habilidades, pode ser por fluxo de trabalho muito lento, excesso de pessoal no departamento, paralisações ou interrupções de trabalho muito frequentes.

Moral

NORMAL BAIXO

Indica o nível de auto aprovação da pessoa em termos de seu desempenho profissional e/ou pessoal. Moral alto: Significa que a pessoa tem uma boa auto aprovação profissional, acredita que está caminhando na direção certa de seu desenvolvimento. Moral baixo: Significa que a pessoa sente que muitas mudanças devem ocorrer para que seu desempenho melhore.

Positividade

BAIXA

Mede a autoestima do indivíduo. Indica o nível de auto aprovação em termos de seu desempenho principalmente em questões pessoais. É a relação entre as características positivas e as negativas que o indivíduo enxerga em si mesmo em questão de autovalor ou de autocrítica.

Flexibilidade

ALTA

Mede o quanto a pessoa pode mudar seu comportamento e com que facilidade pode fazê-lo. Além da atitude aponta com que facilidade o indivíduo aceita e absorve novos conceitos e quebra de paradigmas, quando necessário. O IF varia de acordo com a época em que foi respondido o questionário, pois envolve além do perfil, o estado emocional e profissional para absorção de novos conceitos e desafios naquele momento.

Amplitude

NORMAL BAIXA

Indica o quão forte é a importância do ambiente de trabalho na produtividade do profissional. Uma Amplitude alta significa que o ambiente propício para este perfil aumenta sua produtividade. Também indica o quanto a pessoa impacta em seu ambiente de trabalho. A amplitude alta significa que a pessoa provoca um impacto (positivo e/ou negativo) no grupo onde está inserido.

Automotivação

EXTREMAMENTE ALTA

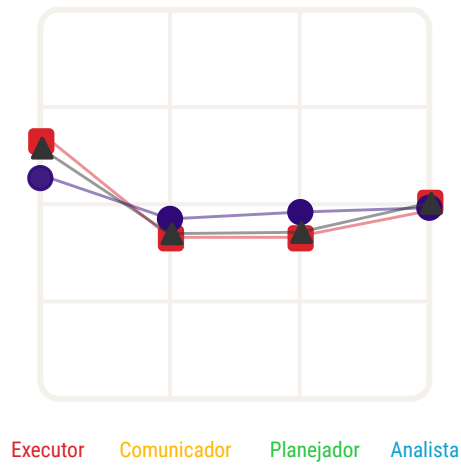
É a energia natural do perfil da pessoa. Este indicador traduz a energia pelo perfil comportamental, e não pela situação em que a pessoa está passando. Seria como o potencial de energia que ele pode entregar em seu perfil.

Incitabilidade

NORMAL ALTA

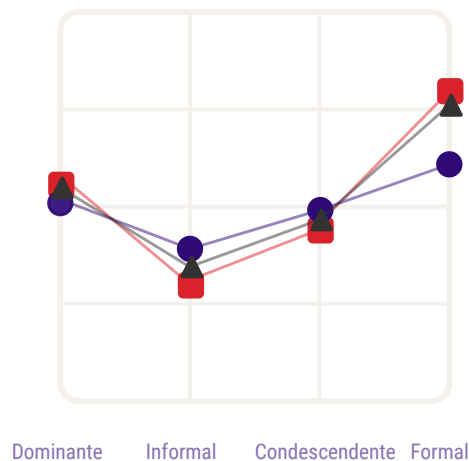
É o potencial de reação a estímulos. É o quanto a pessoa incendeia com uma nova idéia ou desafio.

INTERAÇÃO COM O AMBIENTE



- PERFIL ATUAL
- AMBIENTE
- ▲ ADAPTABILIDADE

ESTILO DE LIDERANÇA



Este gráfico mostra o perfil interno e a cobrança do meio externo. O primeiro ponto de cada linha é o perfil Executor, o segundo ponto de cada linha é o Comunicador, terceiro Planejador e quarto Analista. A linha azul indica o perfil interno, como a pessoa realmente é, em sua natureza, e como age em ambientes familiares. A linha vermelha indica como o meio externo está cobrando que ela seja. Observe as diferenças que estão sendo exigidas de mudança de comportamento em cada ponto, e a força destas alterações demandadas. Fortes alterações demandam consumo de energia mas também conduzem a aprendizado. Poucas alterações indicam boa adaptação da pessoa às funções exercidas mas também poucos desafios.

O primeiro ponto é o de Dominância, o segundo de Informalidade, o terceiro Condescendência e o quarto Formalidade. Observe os pontos que estão acima da linha horizontal central para checar os perfis predominantes. Também aqui a linha azul é o perfil interno e a linha vermelha é a cobrança do meio externo. Perceba a intensidade de diferenças entre cada ponto entre as linhas azul e vermelha. Confira nos índices, o nível do IEM para ver a classificação da intensidade das alterações demandadas, e a Energia para observar a força para a pessoa lidar com estas alterações. Liderança Atual indica como a pessoa está agindo atualmente com relação ao seu estilo de liderança. Verifique o desenho da linha com o que o ambiente externo está exigindo no gráfico anterior para checar se a pessoa está entregando o modelo

demandado ou se precisa de ajustes em seu estilo ou na própria demanda.

ESTILO DE GESTÃO REQUERIDO

Vagner tem opiniões fortes, uma linha independente bem definida e uma aparência rígida. Além disso, julga a si mesmo por seu nível de autossuficiência e mantém padrões elevados para seu trabalho. Um gerente eficaz lhe dará o espaço que ele precisa para trabalhar e criar no âmbito de seus próprios valores e julgamentos. Um gerente eficaz reconhecerá suas excelentes habilidades de pensamento crítico e lhe dará trabalhos que envolvam criação e a compreensão de argumentos complexos. Vagner não se intimida com críticas. Embora alguns gerentes não se sintam à vontade para criticar outros, ele se beneficiará de críticas e orientações construtivas. Ele tem um bom equilíbrio entre velocidade e qualidade. Um bom gerente entenderá que ele valoriza as duas coisas, mas precisa trabalhar no seu próprio ritmo para atender aos seus padrões elevados.

ESTILO DE LIDERANÇA

Vagner é a epítome de um bom líder. É o que as pessoas imaginam quando pensam em um líder eficaz e competente. Oportunidades de liderança aparecem em seu caminho por causa de sua competência comprovada, padrões elevados e ética de trabalho impressionante. Ele mantém padrões muito elevados para si mesmo e para os membros de sua equipe. Se acha que alguém está fazendo algo errado ele prefere fazê-lo sozinho. Na verdade, tende a acreditar que poderia fazer a maioria das coisas melhor, mas percebe que não tem tempo para assumir todos os projetos em sua organização. Ele também tende a trabalhar perto de pessoas que acha que são menos capazes de realizar um trabalho bem feito. Ele mantém um nível bem alto para seus empregados e acredita que qualquer um pode ser bem sucedido com determinação e esforço suficientes. Ele não esconde sua insatisfação com os outros. Na verdade, é mais provável que tenha uma reação quando algo dá errado do que quando o trabalho está indo bem. Vagner encontra falhas nos membros de sua equipe e fica frustrado quando suas expectativas não são atendidas. Ele toma decisões sem considerar fatores emocionais ou subjetivos. Não leva para o lado pessoal quando alguém reage às suas decisões porque sabe que nem todo mundo vai apoiar uma ideia, mesmo que esteja certa.

ESTILO DE COMUNICAÇÃO

Seu estilo de comunicação é franco e direto. Vagner normalmente é enérgico e fala sem rodeios, mas pode ser muito manipulador se achar necessário. Visto que não é facilmente ameaçado por críticas, ele consegue participar em conversas sérias que podem ser desconfortáveis para outros tipos de personalidade. Curiosamente, ele gosta de conflitos e percebe que suas energias são renovadas quando as coisas ficam acaloradas. Seu estilo de comunicação está associado com alguns desafios interpessoais. Por exemplo, ele pode ficar impaciente quando os outros não pensam tão rápido ou não se adaptam tão bem quanto ele. Isso pode levá-lo a ser seco com os outros, o que pode cortar a comunicação. Visto que não se sente ameaçado por críticas e conflitos, ele talvez diga algo doloroso para outra pessoa sem perceber. Além disso, sem perceber se comporta de maneiras que são encaradas como agressivas ou hostis. Vagner é extremamente transparente e emoções negativas, como frustração, raiva e repugnância, transparecem em seu rosto mesmo sem perceber. Por se concentrar em suas próprias motivações e objetivos, ele nem sempre está em sintonia com o modo de pensar e os sentimentos dos outros. Isso pode fazer outras pessoas se sentirem ignoradas.

AMBIENTE DE TRABALHO

Prefere locais de trabalhos organizados de preferência com uma boa equipe, pois valoriza pessoas dinâmicas, competentes e que realizam bem suas tarefas.

DESEMPENHO DE TAREFAS

Desempenha muito bem suas tarefas, com responsabilidade e eficiência. É bastante exigente com as pessoas que trabalham com ele. Motiva sua equipe a alcançar os resultados desejados.

ESTILO DE VENDAS

Ao fazer uma venda, Vagner tem que focar na essência. Ele quer que seu cliente saiba que seu produto irá produzir resultados e ter um efeito direto sobre a sua organização. Quando ele vende o seu produto, ele traz a sua competência e compreensão do produto. Ele está familiarizado com todas e quaisquer pesquisas, estudos de casos relacionados e estatísticas que podem revelar resultados. Ele fica longe de apelos emocionais e fica apenas com fatos práticos e concretos. Na verdade, ele deve evitar longas conversas e análise em profundidade. Vagner sabe que seu produto é o que seus clientes precisam, então deixa-os falarem por si. Ele deve mostrar grande competência em seu campo e deixar seus clientes saberem que ele é um especialista em seu produto. Está orientado para a ação e espera que seus clientes também tomem as medidas. Porque ele se concentra no produto ao invés de ser pessoalmente charmoso, seu cliente se sente confiante de que ele é uma autoridade em seu produto e não apenas um vendedor.

FATORES MOTIVACIONAIS

Gosta de sentir que está no controle das situações e procura oportunidades para reforçar e enfatizar seus poderes pessoais. Mede seu progresso por suas realizações e precisa manter a sensação de êxito pessoal. Direto e impaciente, definitivamente não gosta de situações que tenham que depender dos outros para resolvê-las.

VALORIZA OS OUTROS POR...

Eficiência, comprometimento e objetividade.

NECESSIDADES BÁSICAS

Necessita de autorrealização. Sentir-se seguro e reconhecido também é fundamental.

FATORES DE AFASTAMENTO

Alguns fatores podem gerar seu afastamento: a rotina, o desprestígio e a falta de domínio da situação.

FORMA COMO BUSCA RESULTADOS

Mobiliza tudo e todos para alcançar os resultados desejados. Empenha-se ao máximo para alcançá-los em menor espaço de tempo. Seu perfil Autocrata o impulsiona a perseguir metas custe o que custar.

ORGANIZAÇÃO E PLANEJAMENTO

Há um velho ditado que diz que "aquele que hesita está perdido". Isso faz muito sentido para Vagner, porque sabe que as decisões orientadas a resultados devem ser tomadas de forma rápida e sem hesitação. Isso geralmente significa que ele não tem muito tempo para planejamento e organização. Ele sempre tem um plano, mas é mais provável que ele esteja em sua mente do que no papel. Ele não é muito organizado, principalmente porque se sente confinado a uma estrutura. Grande parte da sua organização e planejamento vem de suas crenças arraigadas. Vagner tem um forte conjunto de padrões e trabalha em harmonia com eles. Trabalhar de forma rápida e respeitar prazos é extremamente

importante para ele. Visto que é tão motivado a ser bem-sucedido, ele pode concluir o trabalho rapidamente, sem gastar tempo refinando.

REAÇÃO SOB PRESSÃO

Reage com impaciência e expõe sua insatisfação, mas não reduz o seu ritmo e procura delegar tarefas para um melhor resultado.

RELAÇÃO COM MUDANÇAS

Mudanças o estimulam, pois aprecia novos desafios. Gosta de inovar, pois tem muita energia para gastar.

RELACIONAMENTOS

As relações interpessoais talvez sejam seu maior desafio na vida. Vagner é bem-sucedido e motivado, mas de alguma forma relacionar-se com outros muitas vezes é difícil. Isso acontece principalmente porque vê pouco valor em convenções sociais, como gentileza. Ele não quer perder tempo e nunca finge. Se encontra uma falha em uma ideia, ou mesmo em uma pessoa, ele diz. Ele é extremamente confiante e outros podem vê-lo como arrogante. Tem dificuldade para admitir quando está errado, o que pode ser um desafio para as pessoas em sua vida. Ele tem opiniões fortes e, quando outros discordam, tende a ignorá-los como inseguros ou mesmo ignorantes. Ele rejeita a opinião dos outros, supondo que entende melhor do assunto. Ele não é muito emotivo e acredita fortemente que emoções e negócios não se misturam. Em geral, generaliza reações emocionais como sinais de fraqueza. Em alguns casos, pode não gostar quando alguém fica emotivo em um contexto profissional. Se um colega começa a chorar em uma reunião, por exemplo, Vagner considera o comportamento pouco profissional e suspeita que o colega esteja tentando manipulá-lo. Outro problema interpessoal que ele tem vem da maneira como gosta de conflitos e até mesmo procura por eles. Às vezes, pode ser agressivo em sentido verbal e até físico. Ele justifica esse comportamento como necessário para alcançar seus objetivos.

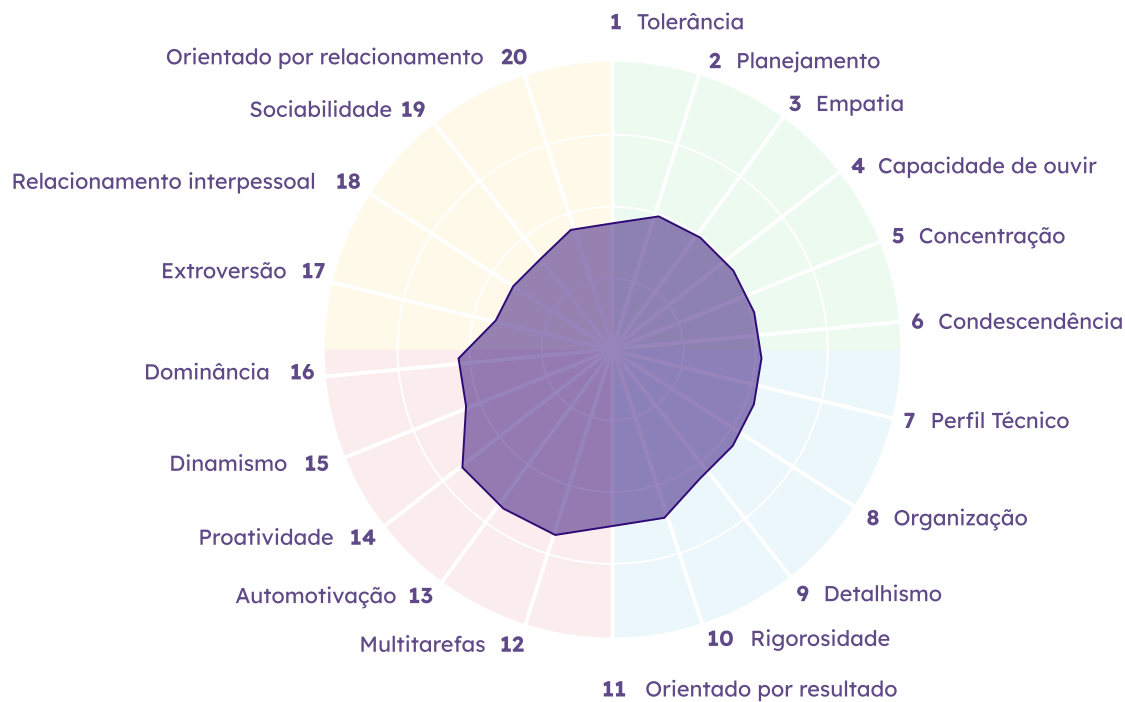
RELACIONANDO-SE COM OS OUTROS

Seu principal objetivo é a realização de suas tarefas, resultando então em um pequeno envolvimento com seus colegas de trabalho. Não gosta muito de falar de si mesmo e nem de conversar sobre assuntos que não lhe diz respeito.

TOMANDO DECISÕES

Vagner toma excelentes decisões porque usa critérios objetivos ao fazer isso. Seu foco principal ao tomar decisões é se a opção escolhida vai lhe dar resultados rápidos e satisfatórios ou não. Ele é imparcial com os outros e faz boas escolhas sem ser influenciado pelas condições emocionais dos outros. Infelizmente, isso pode ferir os sentimentos de pessoas que acham que seu modo de tomar decisões é frio e impessoal. Depois de tomar uma decisão, Vagner se apega a ela não importa o que aconteça, até mesmo ignorando dúvidas ou sinais de problemas. Sua personalidade forte o leva a rejeitar conselhos ao tomar decisões. Na verdade, ele é tão confiante em suas decisões que, quando outros discordam, tende a acreditar que eles não são inteligentes ou sensatos o suficiente para entender.

COMPETÊNCIAS



1 Tolerância

NORMAL ALTA

Capacidade de tolerar diferentes maneiras de pensar, agir e sentir, mesmo sendo opostas às adotadas por si mesmo.

2 Planejamento

NORMAL ALTO

Capacidade de planejar as ações, processos e atividades

3 Empatia

NORMAL ALTA

Capacidade de compreender o sentimento ou reação da outra pessoa imaginando-se nas mesmas circunstâncias.

4 Capacidade de ouvir

NORMAL ALTA

Capacidade de escuta ativa, habilidade de ouvir com atenção.

5 Concentração

NORMAL ALTA

Nível de capacidade/necessidade de concentração para execução de um trabalho que exige atenção e constância. Essa competência mensura não só a capacidade de concentração da pessoa como também sua necessidade de estar em um ambiente adequado para tal atividade.

6 Condescendência

NORMAL ALTA

	Indica o quanto a pessoa considera e pondera as intenções, desejos e opinião de outrem, agindo com complacência para buscar a melhor ação possível.	
7	Perfil Técnico <p>Aptidão para habilidades técnicas. Indica a capacidade de a pessoa se "tecnificar", dar ou proporcionar recursos técnicos a uma atividade para otimizá-la.</p>	NORMAL ALTO
8	Organização <p>É a capacidade de um indivíduo de organizar suas ideias de maneira clara e bem definida. Essa competência resvala no ambiente físico também como a capacidade de manter o ambiente limpo e arrumado.</p>	NORMAL ALTA
9	Detalhismo <p>Capacidade de exposição minuciosa de fatos, planos ou projetos, com atenção a detalhes.</p>	NORMAL ALTO
10	Rigorosidade <p>Competência de uma pessoa exata, precisa, exigente e de raciocínio rigoroso.</p>	ALTA
11	Orientado por resultado <p>É a competência que identifica o quanto a pessoa se desenvolve pelo trabalho e pela ação, investindo mais tempo na execução das tarefas.</p>	ALTO
12	Multitarefas <p>Capacidade de executar várias tarefas ao mesmo tempo.</p>	ALTO
13	Automotivação <p>Indica o nível da capacidade de a pessoa se auto-motivar, a capacidade de motivar-se ao entusiasmo.</p>	ALTA
14	Proatividade <p>Indica a capacidade de agir antecipadamente, resolvendo situações e problemas futuros sem que seja obrigatoriamente requerido.</p>	ALTA
15	Dinamismo <p>Particularidade e característica de quem demonstra energia, movimento e vitalidade, lida bem com mudanças e ambientes dinâmicos.</p>	NORMAL ALTO
16	Dominância	NORMAL ALTA

Competência de quem exerce uma postura dominante, firme. Normalmente toma decisões rápidas por ser menos avesso a risco e assume uma postura de comando.

17 Extroversão

NORMAL ALTA

Característica de quem é extrovertido, expansivo, comunicativo e sociável. Uma pessoa extrovertida tem facilidade em se sociabilizar.

18 Relacionamento interpessoal

NORMAL ALTO

Capacidade de estabelecer conexões ou vínculos com outras pessoas dentro de um determinado contexto.

19 Sociabilidade

NORMAL ALTA

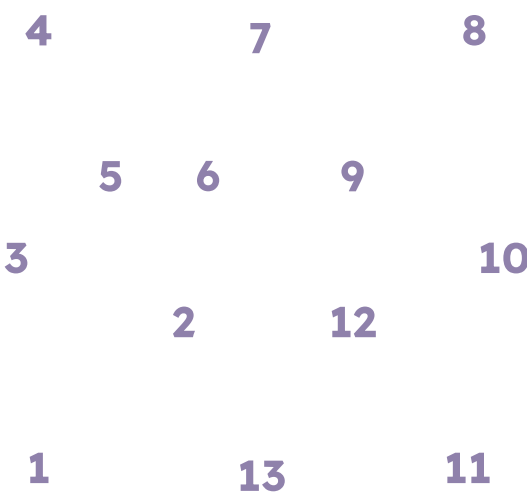
Indica a necessidade e a tendência à busca por relacionamento social com as outras pessoas, de forma expansiva e extrovertida

20 Orientado por relacionamento

NORMAL ALTO

O nível de foco da pessoa em relacionamentos. Esta competência indica o quanto a pessoa se desenvolve por relacionamentos e os prioriza em suas tarefas.

ÁREA DE TALENTOS



Vagner Bellacosa

Meio

1 Comandante

NORMAL ALTO

Pessoas com o perfil de comandante são empreendedoras, independentes, exigentes consigo mesmas e com os outros. São bons iniciadores de novos negócios por serem assumidores de risco. São ótimos resolvidores de problemas e em funções

que exijam um pulso forte no comando e liderança de equipe altamente condescendente. Profissões: Advogado, Cargos de Comando, Líder, Supervisores, Gerentes de Produção, Comandantes, Chefes de Construção.

2 Competidor

EXTREMAMENTE ALTO

Se alimentam de vitórias e cada dia é uma disputa para ele na qual ele precisa se sair vitorioso. Podem atuar como vendedores, Engenheiros ou Professores. Respeitam mais as regras que os vendedores com alto índice de comunicação, mas se especializar em áreas mais técnicas, se sentirá pouco à vontade para fechamento de negócios. Têm pulso e garra, e gostam de competir. Profissões: Advogado, Líder, Trabalhos motivados por Competição, Repórter, Área Financeira, Alto-Secretário, Contabilista, Controller.

3 Administrador

NORMAL ALTO

Têm habilidades em gerenciar sistemas e também pessoas. São bons comunicadores, bons gerentes de marketing. São orientados para Resultados. São rápidos, intensos e assumem riscos. Têm iniciativa e gostam de resolver problemas. Gostam de desafios e de mudanças. São bons gerentes, empreendedores e administradores. Profissões: Administrador, Repórter Líder, Gerentes, Marketing.

4 Motivador

MUITO BAIXO

São a Comunicação em Pessoa, dão vida ao que falam e são bons palestrantes, motivadores e vendedores. São capazes de vender o intangível. Têm habilidade para ajudar as pessoas a se desenvolverem em seu trabalho. São bons conselheiros pessoais. Profissões: Palestrante, Orador, Relações Públicas, Recepcionistas, Trabalhos Voluntários.

5 Vendedor

NORMAL ALTO

São pessoas Vendem idéias, benefícios e prestígio. São políticos habilidosos. São independentes, não gostam de seguir sistemas ou regras e, por isso, podem não lidar bem com detalhes e regras. São bons gerentes executores e têm senso de urgência. Há pessoas que se enquadram neste perfil que são Gerentes natos, mas apesar de ter as habilidades de vendas, não gostam da função exata de abordagem de vendas de produtos. Mas se voltados à esta habilidade, vendem qualquer coisa, produtos tangíveis ou intangíveis. Profissões: Comercial, Vendas, Adm Vendas, Depto Pessoal, Relações Públicas, Publicidade, Palestrante, Consultor, Jornalista, Gerente.

6 Diplomata

NORMAL ALTO

Têm habilidade de solucionar conflitos, são bons ouvintes e se comunicam bem. Sabem passar seus conhecimentos e podem ser Professores ou Instrutores. Têm habilidades para vendas e negociações. Profissões: Diplomata, Negociador, Depto Pessoal, Publicidade, Relações Públicas, Atendente, Publicitário, Trabalho Voluntário, Psicólogo.

7 Aconselhador

BAIXO

Bons ouvintes e voltados a interesses sociais. Psicólogos, Conselheiros, Articuladores, Harmonizadores e Pacificadores geralmente têm este perfil. São agradáveis e trabalham bem em equipe. Ficam mais a vontade em meios que lhe são mais familiares e precisam de um pouco de estrutura. São amistosos e com grande habilidade para serviços sociais. Gostam de estar com as pessoas, orientá-las e ajudá-las. Podem desempenhar trabalhos Professorais, de Diplomacia e trabalhos Burocráticos. Profissões: Assistente Social, Atendente, Recepcionista, Balconista, Médico, Enfermeiro, Psicólogo, Conselheiro.

8 Atendente

MUITO BAIXO

Também conhecidos como Protetores, gostam de trabalhar com relacionamentos positivos e uma equipe onde os membros se ajudam mutuamente. Profissões: Trabalhos de Atendimento, Serviços Burocráticos.

9 Professoral

NORMAL ALTO

São bons Professores e Instrutores. Trabalham bem com Suporte Técnico ou outras funções que demandam conhecimentos técnicos e transmissão de conhecimento. São gerentes compreensíveis. Profissões: Suporte Técnico, Professor, Gerente, Atendente, Recepcionista, Telefonista, Secretariado, Pedagogo.

10 Técnico

BAIXO

São auto didatas, conseguem realizar tudo o que vem à mão para fazer. São especialistas, recuperam trabalhos aparentemente perdidos. Não gostam de mudanças e precisam de muita estrutura. São bons Analistas de Sistemas Computacionais, Desenvolvedores e criadores de sistemas. Lidam bem com números, tabelas e gráficos. Se seu primeiro fator predominante for Planejador, perde bastante de sua iniciativa e toma postura mais operacional e condescendente. Profissões: Analistas (de sistemas, crédito, etc), Área de Computação e Informática, Desenvolvedores de Softwares, Estatística, Matemática, Engenharia.

11 Especialista

NORMAL BAIXO

Controlam o trabalho de acordo com as regras. São bons secretários, mecânicos, pintores e eletricitas e operadores de computador. Realizam bem todo o serviço de contabilidade e escritório. Bons operadores de máquinas e na montagem de eletrônicos. Caixas de banco e de supermercado podem possuir esse perfil. Precisam de regras e treinamento para executarem suas tarefas e as faz muito bem feito. Profissões: Operador de Caixa, Área Financeira, Tesoureiro, Arquiteto, Designer Gráfico, Artista, Musico, Escritor.

12 Estrategista

ALTO

São inventores e organizadores, executam bons trabalhos técnicos e analíticos. Não são bons comunicadores. São bons com problemas fiscais, contábeis e com trabalhos estatísticos. Possuem habilidade em trabalhos sistematizados. Profissões: Contabilista, Inventor, Arquiteto, Designer Gráfico, Artista, Musico, Escritor.

13 Controlador

ALTO

São rápidos e eficientes; exigentes consigo mesmo e com os outros. Têm alto padrão de desempenho e são disciplinados. São reservados ao se comunicarem. São bons Gerentes de Projetos e de trabalhos que exijam a execução com rapidez e qualidade. Profissões: Gerentes, Supervisores, Executores.

tempo de resposta: 3 minutos

BAIXO