



ARTTHA

GESTÃO & RH

EVOLUINDO  
PESSOAS,  
PROCESSOS  
E EMPRESAS



# Soluções em Gamificação



# ARTTHA Gestão & RH

## *Apresentação*

Unindo inteligência artificial, storytelling e gamificação, a plataforma de gamificação **representada e utilizada pela ARTTHA** permite gerar diagnósticos, análises, compreensões e direcionamento à indivíduos e organizações.

A plataforma permite:

- Mapeamento de Competências Comportamentais.
- Feedback imediato das decisões tomadas no jogo.
- Desenvolvimento do jogo através de Storytelling.
- Mapeamento do grau de dominância das competências.
- Fácil acesso aos gráficos de desempenho e aptidão.

O jogo pode ser realizado através do celular ou computador. Com duração média entre 15 e 30 minutos, o participante terá acesso à plataforma e seguirá de maneira lúdica e interativa com as 09 etapas previstas.

# ARTTHA Gestão & RH

## *Apresentação*

Essa ferramenta permite a utilização nas seguintes demandas de gestão estratégica de pessoas:

- Avaliações de Desempenho.
- Avaliação 360º.
- Avaliação de Perfil e Potencial.
- Recrutamento e Seleção.
- Elaboração de Plano de Educação Continuada.
- Pesquisa de Clima Organizacional – Pilar Pessoas e Liderança.
- Elaboração de PDI – Plano de Desenvolvimento Individual.

A seguir, os 11 games disponíveis e detalhamento das competências por eles avaliadas.

# ARTTHA Gestão & RH

*11 Games*

Liderança 4.0

Liderança em  
Vendas

Liderança  
Inovadora

Vendas  
Consultivas

Profissional do  
Futuro

Inteligência  
Emocional

Inovação e  
Transformação  
Resultado

Inovação e  
Transformação  
Cliente

Inovação  
Empreendedora

Sustentabilidade  
e Ética

Sustentabilidade  
e Inovação



# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

Game	Badges	Competências Avaliadas	Comportamentos Avaliados
Liderança 4.0	Líder Conectivo	Relacionamento Conectivo	Empoderador - Imparcial - Colaborativo - Lógico
		Empatia	Ouvinte - Prestativo - Afetuoso - Integrador
	Líder Criativo	Mindset Inovador	Executor - Visionário - Produtivo - Aguçado
		Criatividade	Inventivo - Articulado - Original - Curioso
	Líder Adaptativo	Solução Problemas Complexos	Lógico - Investigador - Flexível - Proativo
		Adaptabilidade	Determinado - Obstinado - Versátil - Pragmático
Liderança em Vendas	Líder Moderador	Estabelecer Prioridades	Preciso - Focado - Atento - Facilitador
		Solucionar Problemas	Lógico - Investigador - Sagaz - Analista
	Líder Planejador	Visão Sistêmica	Conectado - Observador - Perspicaz - Agregador
		Visão Estratégica	Estrategista - Adaptativo - Articulado - Organizado
	Líder Comprometido	Liderança	Mediador - Empoderador - Orientador - Democrático
		Comprometimento	Resiliente - Proativo - Envolvido - Autoconfiante
Liderança Inovadora	Visão de Equipe	Liderança	Mentor - Empoderador - Meritocrático - Democrático
		Compliance	Comedido - Coerente - Envolvido - Disciplinado
	Visão de Futuro	Inovação	Executor - Visionário - Produtivo - Aguçado
		Visão Sistêmica	Conectado - Perspicaz - Motivador - Integrador
	Visão de Mercado	Foco em Resultado	Obstinado - Comprometido - Resiliente - Adaptativo
		Foco no Cliente	Prestativo - Atento - Atencioso - Comunicativo

# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

Game	Badges	Competências Avaliadas	Comportamentos Avaliados
Vendas Consultivas	Vendedor Inovador	Criatividade	Inventivo - Articulado - Original - Curioso
		Foco no Cliente	Prestativo - Atento - Atencioso - Comunicativo
	Vendedor Competitivo	Foco no Resultado	Obstinado - Comprometido - Resiliente - Adaptativo
		Negociação	Flexível - Persuasivo - Diplomático - Fundamentado
	Vendedor Planejador	Trabalho em Equipe	Acessível - Colaborador - Meritocrático - Mobilizador
		Visão Sistêmica	Conectado - Perspicaz - Influenciador - Integrador
Profissional do Futuro	Profissional Conectivo	Conectividade	Empoderador - Imparcial - Meritocrático - Democrático
		Empatia	Ouvinte - Prestativo - Acolhedor - Integrador
	Profissional Inovador	Criatividade	Inventivo - Articulado - Original - Curioso
		Inovação e Empreendedorismo	Executor - Visionário - Produtivo - Ousado
	Profissional Digital	Adaptabilidade	Determinado - Obstinado - Versátil - Pragmático
		Mindset Crítico e Digital	Reflexivo - Encorajador - Desbravador - Questionador
Inteligência Emocional	Domínio de Complexidade	Solucionar Problemas	Lógico - Investigador - Sagaz - Analista
		Visão Sistêmica	Conectado - Perspicaz - Motivador - Integrador
	Alteridade	Empatia	Ouvinte - Prestativo - Afetuoso - Agregador
		Trabalho em Equipe	Diplomático - Compreensivo - Determinado - Cooperativo
	Auto Reflexão e Equilíbrio	Adaptabilidade	Dedicado - Persistente - Versátil - Pragmático
		Autoconhecimento	Obstinado - Adaptativo - Consciente - Acessível

# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

Game	Badges	Competências Avaliadas	Comportamentos Avaliados
Inovação e Transformação Resultado	Inovador	Resiliência	Obstinado - Resiliente - Perserverante - Adaptativa
		Baixa Aversão a Riscos	Determinado - Arrojado - Calculista - Corajoso
		Colaboração	Integrador - Meritocrático - Mobilizador - Democrático
	Transformador	Espírito Empreendedor	Motivador - Persistente - Desbravador - Ousado
		Capacidade Analítica	Conectado - Observador - Perspicaz - Agregador
		Persuasão	Convincente - Acessível - Transparente - Ouvinte
Inovação e Transformação Cliente	Inovador	Criatividade	Inventivo - Articulado - Original - Curioso
		Inovação	Executor - Visionário - Produtivo - Aguçado
		Foco no Cliente	Prestativo - Atento - Atencioso - Comunicativo
	Transformador	Senso de Urgência	Pontual - Ágil - Precioso - Estrategista
		Negociação	Flexível - Persuasivo - Diplomático - Fundamentado
		Liderança	Mentor - Empoderador - Orientador - Democrático
Inovação Empreendedora	Visão de Futuro	Inovação	Visionário - Executor - Moderador - Aguçado
		Visão Sistêmica	Conectado - Perspicaz - Motivador - Integrador
	Intraempreendedor	Foco no Cliente	Prestativo - Atento - Atencioso - Comunicativo
		Empreendedorismo	Inspirador - Persistente - Proativo - Ousado
	Líder Negociador	Liderança	Mentor - Empoderador - Orientador - Democrático
		Negociação	Flexível - Conciliador - Persuasivo - Diplomático



# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

Game	Badges	Competências Avaliadas	Comportamentos Avaliados
Sustentabilidade e Ética	Empatia	Escuta Ativa	Ouvinte - Paciente - Influenciador - Empático
		Foco no Cliente	Prestativo - Atento - Atencioso - Comunicativo
	Atitude Justa	Compliance	Envolvido - Comprometido - Disciplinado - Coerente
		Transparência e Integridade	Didático - Crível - Democrático - Comedido
	Mentalidade Positiva	Gestão e Diversidade	Imparcial - Empoderador - Integrador - Pacificador
		Resiliência	Focado - Determinado - Obstinado - Pragmático
Sustentabilidade e Inovação	Visão Inovadora	Colaboração	Integrador - Meritocrático - Mobilizador - Motivador
		Espírito Inovador	Executor - Visionário - Produtivo - Aguçado
	Líder Influenciador	Comprometido	Responsável - Preciso - Disciplinado - Solidário
		Poder de Influência	Persuasivo - Crível - Diplomático - Ouvinte
	Estratégico	Visão Estratégica	Conectado - Articulado - Perceptivo - Simplificador
		Visão Sistêmica	Perspicaz - Analítico - Influenciador - Atento

# Vivendo a Gamificação



# ARTTHA Gestão & RH

## *Análises Gerais*

Cada game apresenta o mais alto e assertivo nível de informação que atenderá as mais variadas demandas da gestão estratégica de pessoas. Usamos o game Vendas Consultivas para fins de exemplificação.

- Regras de Dominância.
- Dominância por badge.
- Detalhamento de desempenho das competências e comportamento de cada badge.
- Gráfico circular das 06 competências analisadas.
- Gráfico radar comparativo entre as competências do(a) colaborador(a) e da equipe.
- Comparativo das dominâncias e gaps para atingir performance ideal.
- Feedbacks disponibilizados – Pontos Fortes.
- Feedbacks disponibilizados – Pontos a Desenvolver.
- Comparativo de Competências – Colaborador X Equipe
- Mapeamento de Perfil dos Comportamentos Avaliados

# ARTTHA Gestão & RH

*Vivendo a Gamificação: Vendas Consultivas*



## Considerações:

De maneira totalmente interativa e prática, usando os conceitos de storytelling, os profissionais passarão por 09 rodadas do game.

Desta forma, é possível identificar suas competências fortes, suas fragilidades e demais informações que irão apoiar todos os processos estratégicos de gestão de pessoas.

# ARTTHA Gestão & RH

*Competências e Comportamentos - Por Game*



## Considerações:

A cada rodada um conjunto de competências e comportamentos são avaliados, todos relacionados ao objetivo principal do game.



# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

### Relatório de competências do jogador



### Regras de Dominância

$\geq 70$  📱  
Alta Dominância

$50 \geq X > 70$  📱  
Média Dominância

$< 50$  📱  
Baixa Dominância

### Valores



**MASTER EM VENDAS  
CONSULTIVAS**

**46.67%** 📱

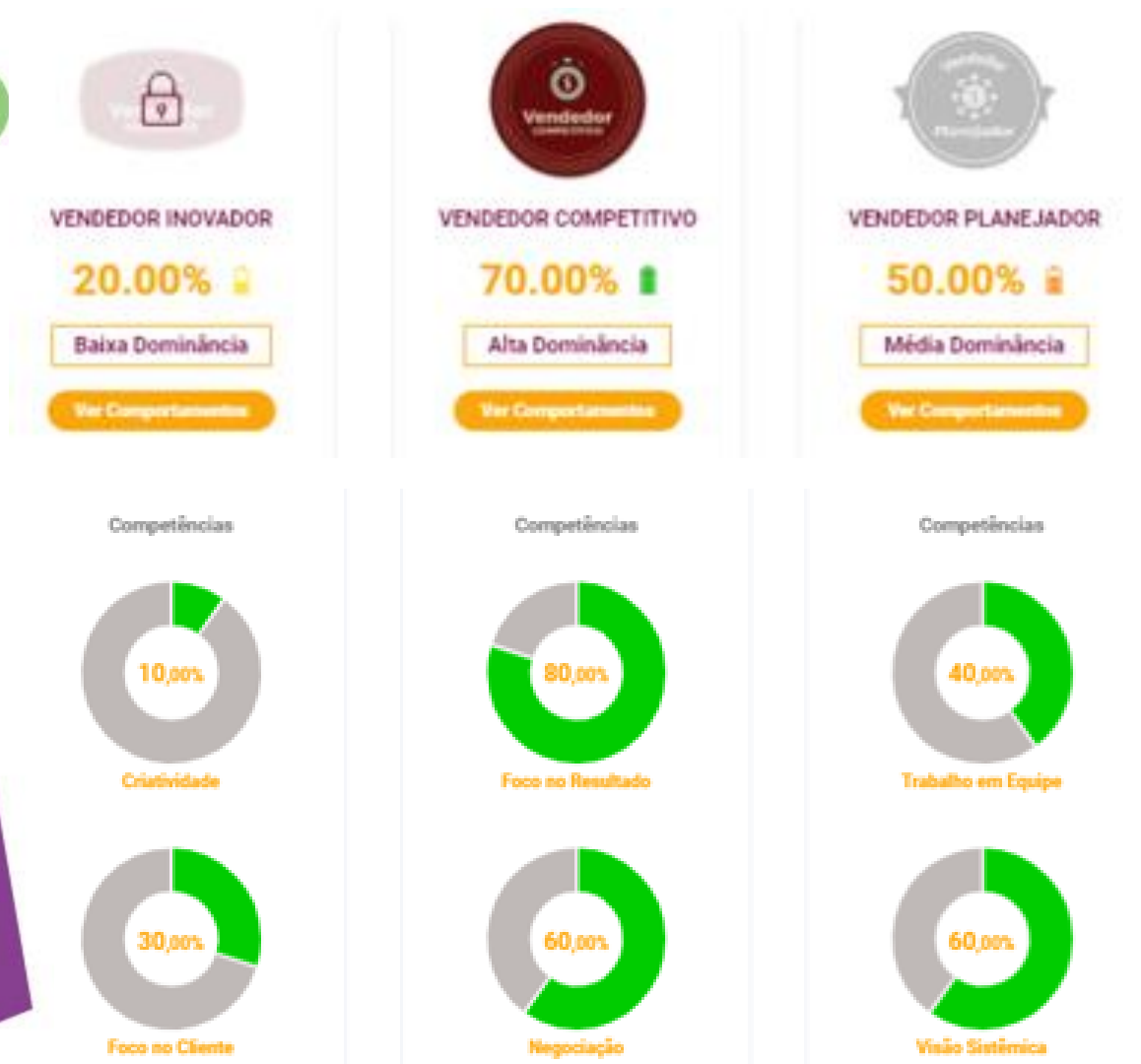
Média de Todas as Competências

### Considerações:

- A Roda de Competências apresenta a visão geral do desempenho do profissional comparado à sua equipe.
- As regras de dominância e o desempenho final do game. Este profissional obteve **46,67% de desempenho em vendas consultivas**, o que significa baixa dominância.

# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game



### Considerações:

- Cada um dos 03 *badges* avalia 02 competências conforme gráfico circular ao lado.
- Este colaborador demonstra:
  - Alta dominância no *badge* **Vendedor Competitivo (70%)**
  - Média dominância no *badge* **Vendedor Planejador (50%)**
  - Baixa dominância no *badge* **Vendedor Inovador (20%)**

# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

Valor		Dominância Alcançada		Dominância Ideal	Quanto falta para chegar na alta dominância
VENDEDOR INOVADOR	🔍	20.00% Usuário	20.00% Equipe	70%	50%
VENDEDOR COMPETITIVO	🔍	70.00% Usuário	70.00% Equipe	70%	0%
VENDEDOR PLANEJADOR	🔍	50.00% Usuário	50.00% Equipe	70%	20%



VENDEDOR COMPETITIVO

70.00% 

Alta Dominância

Foco no Resultado	80.00% Usuário	80.00% Equipe	🔍
A competência "Foco no Resultado" relaciona-se com a capacidade de um profissional de vendas de buscar intensamente os resultados desejados por ele e pela empresa. Para isso, é preciso ser resiliente diante de obstáculos e dificuldades, não desistir e adaptar-se às situações para atingir as metas.			
Negociação	60.00% Usuário	60.00% Equipe	🔍
A competência "Negociação" relaciona-se com a capacidade de um profissional de vendas de desenvolver uma negociação profícua com outras pessoas e obter os resultados desejados por sua empresa, sem romper a relação com as outras partes. É preciso ser diplomático, flexível e convincente para persuadir seu interlocutor. Não se deve, por outro lado, ser cabeça-dura e buscar a todo custo o que é melhor para sua empresa, pois isso pode atrapalhar o relacionamento com colegas e/ou clientes.			

### Considerações:

- Em caso de avaliação geral de equipes ou processos seletivos, é possível comparecer o desempenho do profissional com sua equipe.
- O game ainda fornece o conceito da competência e quais pontos devem ser desenvolvidos ou explorados pelo profissional.

# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

### VENDEDOR INOVADOR

Competência	Grau de Aptidão
Criatividade	10.00%
Comportamento	Grau de Aptidão
Original	20.00%
Articulado	20.00%
Inventivo	0.00%
Curioso	0.00%

Competência	Grau de Aptidão
Foco no Cliente	30.00%
Comportamento	Grau de Aptidão
Prestativo	40.00%
Atento	40.00%
Comunicativo	20.00%
Atencioso	20.00%

### VENDEDOR COMPETITIVO

Competência	Grau de Aptidão
Foco no Resultado	80.00%
Comportamento	Grau de Aptidão
Resiliente	100.00%
Obstinado	80.00%
Adaptativo	80.00%
Comprometido	60.00%

Competência	Grau de Aptidão
Negociação	60.00%
Comportamento	Grau de Aptidão
Diplomático	80.00%
Fundamentado	60.00%
Flexível	60.00%
Persuasivo	40.00%

### VENDEDOR PLANEJADOR

Competência	Grau de Aptidão
Trabalho em Equipe	40.00%
Comportamento	Grau de Aptidão
Colaborador	40.00%
Mobilizador	40.00%
Meritocrático	40.00%
Acessível	40.00%

Competência	Grau de Aptidão
Visão Sistêmica	60.00%
Comportamento	Grau de Aptidão
Perspicaz	80.00%
Integrador	60.00%
Influenciador	60.00%
Conectado	40.00%


## Considerações:

- Cada comportamento possui análise detalhada do % de performance obtido.
- Desta forma é possível avaliar com maior assertividade a adesão do profissional às competências necessárias à empresa.

# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

### Pontos Fortes x Pontos a Melhorar

Pontos Fortes	
<p><b>Feedback 1</b></p> <p>Comportamentos alcançados</p> <p><b>Obstinado</b> <b>Resiliente</b></p> <p>Um profissional com foco em resultados precisa saber "farejar" oportunidades e ousar para atingir seus objetivos. Não se deve ficar na defensiva. Tenha sempre uma postura obstinada e tome iniciativa para obter os resultados desejados.</p>	
<p><b>Feedback 2</b></p> <p>Comportamentos alcançados</p> <p><b>Adaptativo</b> <b>Resiliente</b></p> <p>Um vendedor com foco em atingir grandes resultados precisa persistir na busca por seus objetivos. Riscos e incertezas sempre existirão ao implementar novas ideias, portanto busque superar os obstáculos e adaptar-se às situações para ter sucesso. Não tenha medo de ir atrás de novos desafios e busque sempre apresentar o valor de suas ideias.</p>	
<p><b>Feedback 3</b></p> <p>Comportamentos alcançados</p> <p><b>Adaptativo</b> <b>Obstinado</b></p> <p>Um profissional com foco em resultados deve ser capaz de vender não apenas o preço de um produto, serviço ou projeto, mas sim o seu valor. Seja obstinado para obter sucesso e, diante de obstáculos, tome a iniciativa e encontre novas abordagens e estratégias para conseguir o que deseja.</p>	

### Considerações:

- No relatório de **Pontos Fortes**, os comportamentos alcançados são sinalizados e é fornecido um feedback qualitativo detalhado.
- Esse profissional em questão obteve 16 pontos fortes, apresentados aqui 03.



# ARTTHA Gestão & RH

## Competências e Comportamentos - Por Game

### Pontos a Melhorar



#### Feedback 1

##### Comportamentos a serem desenvolvidos

Adaptativo

Comprometido

Um profissional de vendas com foco em resultados e resiliente precisa buscar novas possibilidades em seu mercado e vender valor, não apenas o preço de um produto ou ideia. Seja comprometido e dedique-se a inspirar confiança em seu interlocutor.

#### Feedback 2

##### Comportamentos a serem desenvolvidos

Comprometido

Obstinado

Um vendedor focado em resultados deve tomar a iniciativa e ser comprometido com seus objetivos para atingir suas metas. É preciso ser obstinado para "farejar" as oportunidades de desenvolver grandes projetos e transmitir confiança ao seu interlocutor através da busca por entender suas necessidades e desejos.

#### Feedback 3

##### Comportamentos a serem desenvolvidos

Fundamentado

Persuasivo

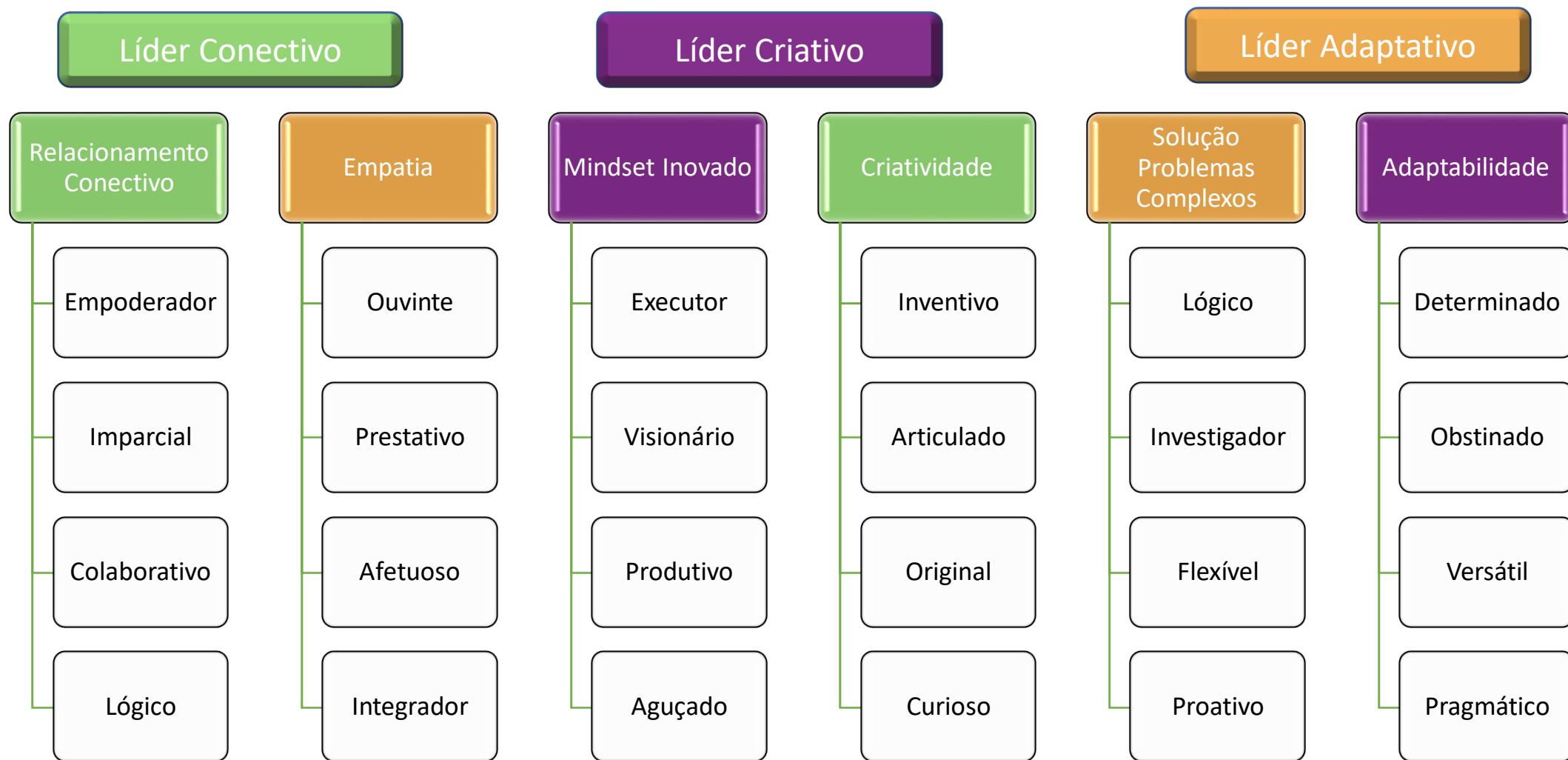
Um profissional que deseja conquistar pessoas em negociações não deve nunca abrir mão da diplomacia ou ser cabeça-dura. Busque a confiança de seu interlocutor através de um diálogo respeitoso e de bons argumentos, aceitando sugestões e sendo flexível para obter melhores resultados.

### Considerações:

- No relatório de **Pontos a Melhorar**, os comportamentos a serem desenvolvidos são sinalizados e é fornecido um feedback qualitativo detalhado.
- Esse profissional em questão obteve 18 pontos a melhorar, apresentados aqui 03.

# ARTTHA Gestão & RH

Game: Liderança 4.0



# Agora, está na hora de montar o projeto da sua empresa.



## Obrigada!

71 99172-0097 • 71 3483-4383

[www.arttha.com.br](http://www.arttha.com.br)

Rua Dr. José Peroba, 325 - Edf. Elite Comercial - Sala 1303

Stiep - Salvador - Bahia   