**Frases com percentuais:**

**8 em cada 10 profissionais pedem demissão por causa do chefe; fonte** [**https://g1.globo.com/economia**](https://g1.globo.com/economia)

69% dos líderes se sentem desconfortáveis ao se comunicar com os seus liderados.

fonte: Sociedade para Recursos Humanos de Gestão (SHRM)

86% dos funcionários e executivos citam a falta de comunicação efetiva como uma das principais causas de problemas no ambiente de trabalho.

Taxa de burnout atinge níveis alarmantes, afetando 60% dos funcionários corporativos"

**Texto para o vídeo:**

Quantas vezes você já foi chamado de mandão? Talvez rotulado como chato ou distraído, quem sabe até indeciso. Essas palavras podem ter ecoado em sua vida, causando confusão e dor. Mas há uma luz que pode iluminar seu caminho: a importância de se conhecer através da Análise de Perfil Comportamental.

Descrição dos serviços.

Análise de perfil comportamental individual: A análise de perfil comportamental pode fornecer insights sobre as características e preferências individuais, ajudando a compreender melhor as motivações, estilos de comunicação e formas de trabalho de cada pessoa, facilitando a construção de estratégias de desenvolvimento pessoal e a formação de equipes mais coesas.

1. Aumento da performance dos colaboradores: Através da análise de perfil comportamental, é possível identificar as competências e habilidades dos colaboradores, alinhando-as às demandas do cargo e oferecendo o suporte necessário para o desenvolvimento de suas capacidades, o que pode impulsionar sua performance e produtividade.
2. Identificação de GAPs da empresa: A análise de perfil comportamental permite identificar as lacunas existentes entre as competências necessárias para o sucesso da organização e as habilidades presentes em seus colaboradores. Dessa forma, é possível direcionar estratégias de capacitação e recrutamento, preenchendo essas lacunas e promovendo o crescimento da empresa.
3. Comunicação eficaz entre a equipe: Ao compreender os diferentes estilos de comunicação dos membros da equipe por meio da análise de perfil comportamental, é possível estabelecer estratégias de comunicação mais eficazes, adaptando a forma como as informações são transmitidas e recebidas, minimizando ruídos e conflitos e melhorando a colaboração.
4. Resolução de conflitos (profissionais ou familiares): A análise de perfil comportamental auxilia na identificação das preferências de resolução de conflitos de cada indivíduo, permitindo compreender melhor suas motivações e necessidades. Isso facilita a busca por soluções mais assertivas, considerando as diferentes perspectivas e promovendo a harmonia no ambiente profissional ou familiar.
5. Orientação de carreira: Através da análise de perfil comportamental, é possível identificar os interesses, valores e motivações individuais, o que contribui para orientar as escolhas de carreira mais alinhadas com o perfil de cada pessoa. Isso aumenta as chances de satisfação e sucesso profissional a longo prazo.
6. Desenvolvimento de líderes: A análise de perfil comportamental auxilia na identificação das competências e características de liderança de cada indivíduo, permitindo direcionar programas de desenvolvimento específicos para fortalecer suas habilidades como líderes, aumentando sua efetividade e impacto dentro da organização.
7. Gerenciamento de pessoas: A análise de perfil comportamental oferece insights sobre as preferências e necessidades individuais dos colaboradores, facilitando o gerenciamento de suas expectativas, a delegação de tarefas adequadas e a promoção de um ambiente de trabalho mais motivador e produtivo.
8. Identificação de talentos: A análise de perfil comportamental permite identificar talentos individuais, destacando as habilidades e competências únicas de cada pessoa. Essa identificação facilita a alocação estratégica desses talentos em projetos e funções adequadas, maximizando seu potencial e contribuição para a organização
9. Remanejamento de colaboradores: A análise de perfil comportamental auxilia no processo de remanejamento de colaboradores ao identificar suas habilidades, competências e preferências individuais. Dessa
10. Análise de equipes: A análise de perfil comportamental pode contribuir na análise de equipes ao identificar os perfis individuais dos membros da equipe, permitindo compreender as dinâmicas de trabalho, pontos fortes e possíveis desafios de interação. Isso auxilia na formação de equipes mais equilibradas, com maior sinergia e eficiência coletiva.
11. Recrutamento e seleção: A análise de perfil comportamental é uma ferramenta valiosa no processo de recrutamento e seleção, pois permite avaliar se os candidatos possuem o perfil adequado para a vaga em termos de características comportamentais e habilidades. Isso auxilia na tomada de decisão mais embasada e na escolha de profissionais que se encaixem melhor na cultura e nas necessidades da empresa.
12. Treinamento e desenvolvimento específicos: Com base na análise de perfil comportamental, é possível identificar as áreas de desenvolvimento de cada colaborador e oferecer treinamentos e programas específicos que atendam às suas necessidades. Isso proporciona um desenvolvimento mais direcionado e eficaz, maximizando o potencial de crescimento de cada indivíduo.
13. Gestão de mudanças: A análise de perfil comportamental auxilia na gestão de mudanças ao compreender como cada colaborador reage e lida com situações de mudança. Isso permite adaptar as estratégias de comunicação, oferecer suporte adequado e envolver os colaboradores de maneira mais efetiva durante processos de transformação organizacional.
14. Planos de desenvolvimento individual: A análise de perfil comportamental fornece informações valiosas para a criação de planos de desenvolvimento individualizados. Com base nas características e preferências de cada pessoa, podem ser estabelecidos objetivos de crescimento personalizados, alinhados com suas habilidades e motivações, impulsionando o progresso e a satisfação no trabalho.
15. Vendas e negociação: A análise de perfil comportamental contribui para as áreas de vendas e negociação ao identificar os estilos de comunicação, motivações e preferências de cada pessoa envolvida no processo. Isso possibilita adaptar a abordagem de vendas e negociação, estabelecer empatia com o cliente e criar estratégias personalizadas para alcançar melhores resultados comerciais.

Parte superior do formulário