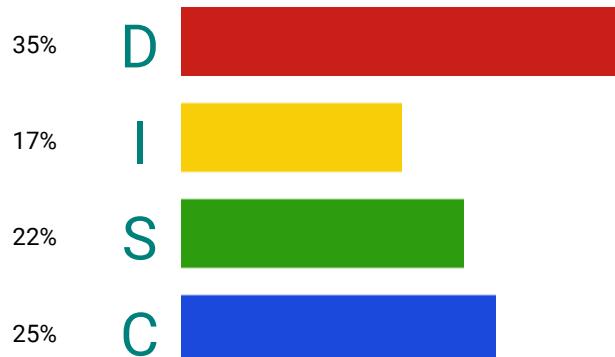

Aqui está o relatório do seu teste DISC

De tools@mrcoach.com.br <tools@mrcoach.com.br>
Data Sex, 08/08/2025 10:48
Para eversonfilipe124@gmail.com <eversonfilipe124@gmail.com>
Cc lucianagoncalvesdh@gmail.com <lucianagoncalvesdh@gmail.com>



Olá Éverson Filipe Campos da Silva Moura

Segue abaixo seu relatório gerado pelo site Mr.Coach, tomando como base o TESTE DE PERFIL COMPORTAMENTAL DISC que você respondeu em 08/08/2025.



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.
- Apoiar as técnicas com a experiência.
- Identificar-se com um grupo.
- Controlar o seu próprio ritmo.
- Entender que precisam dos outros.
- Sofrer um impacto eventualmente.
- Argumentar para chegar às conclusões.
- Buscar estar mais relaxado.

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 conversas 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.



**DOMINANTES SÃO
EXPLOSIVOS...**

**E EXPLODIR É FÁCIL.
DIFÍCIL É SER RESPEITADO
DEPOIS DISSO.**



Clique e assuma o controle antes que seus ataques de raiva arruinem sua reputação.

Gostaríamos de parabenizá-lo(a) pela iniciativa de buscar seu autoconhecimento.

Para alcançarmos o sucesso pessoal e/ou profissional, É preciso antes de tudo, sabermos onde estamos e para onde queremos ir. Lembre-se de que a autoavaliação é sempre a ferramenta mais eficiente para definirmos nosso ponto de partida.

Cordialmente,
Equipe Mr.Coach
www.mrcoach.com.br