
Caliper Profile®

A D V I S O R R E P O R T

Uma avaliação de
Paula Modelo
para o cargo de Gerente Comercial

Preparada para DEMO Caliper Human Strategies Brasil
24 de agosto de 2015

Perfil Caliper concluído em 24 de agosto de 2015

CALIPER

Caliper Estratégias Humanas do Brasil Ltda., Rua Eça de Queiroz, 1272 Ahú, cep: 80540-140 Curitiba - PR - Brasil

Tel. 55 (41) 3075-3400 Fax. 55 (41) 3075-3435

Sobre esse relatório

O Relatório Caliper Advisor fornece aos clientes uma análise profunda sobre a personalidade de um indivíduo. Esse relatório combina o conhecimento especializado do seu Consultor Caliper e sua experiência ao interpretar o Perfil Caliper com informações sobre o cargo, para determinar se o(a) candidato(a) é uma boa opção para a sua posição em aberto ou para orientar quanto a oportunidades de desenvolvimento.

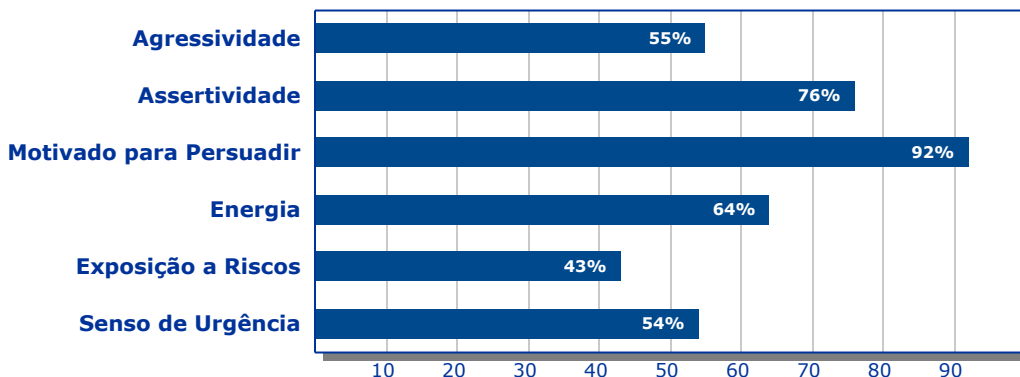
A seção principal deste relatório retrata as características, tendências comportamentais, inclinações e motivações do(a) avaliado(a). O relatório usa gráficos para mostrar as [Características de Personalidade](#) e [Tendências Comportamentais](#) do(a) avaliado(a) relativas a quatro Áreas de Desempenho: Liderança, Resolução de Problemas e Tomada de Decisão, Organização Pessoal e Administração do Tempo e Relacionamento Interpessoal.

Uma página é dedicada a cada Área de Desempenho. Um gráfico de [Características de Personalidade](#) exibe um conjunto de traços relevantes de personalidade. Na sequência, gráficos de [Tendências Comportamentais](#) ilustram o potencial do(a) avaliado(a) para exibir um conjunto de comportamentos relacionados ao desempenho no trabalho. As [Tendências Comportamentais](#) são baseadas em várias combinações de [Características de Personalidade](#) mensuradas no Perfil Caliper.

Na seção final deste relatório é apresentado um Sumário e a Adequação ao Cargo. Esta parte do relatório analisa as principais conclusões e oferece uma avaliação do Consultor sobre a adequação do(a) candidato(a) para a sua posição. A conclusão do Consultor combina um entendimento dos requisitos do cargo, os resultados do Perfil Caliper do indivíduo e, se necessário, uma conversa com você ou outro gestor responsável por seleção na sua empresa, para conhecer melhor essa função.

Liderança

Características de Personalidade



Tendências Comportamentais

É persuasivo ao vender ideias, obter apoio e comprometimento



Implicação: É inclinado(a) a convencer os membros da equipe ou colegas a concordarem com iniciativas e realizarem ações específicas.

Está disposto(a) a tomar decisões difíceis



Implicação: Deve ser capaz de tomar decisões facilmente.

Estabelece objetivos, prioridades e expectativas para os membros da equipe



Implicação: É inclinado(a) a estabelecer objetivos de desempenho expressivos, que sejam coerentes com os objetivos da equipe e da empresa.

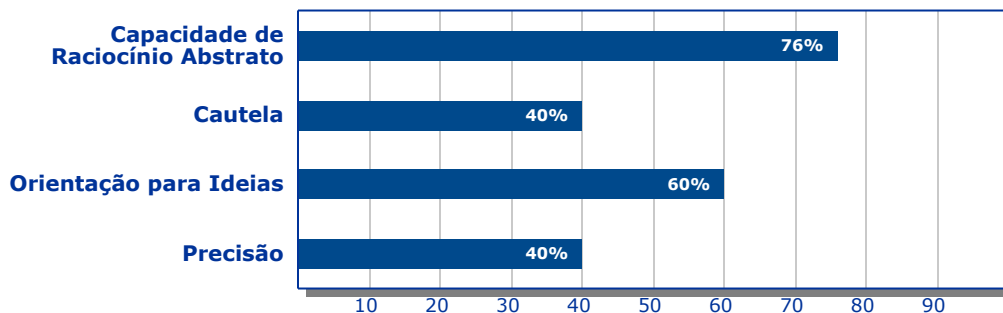
É persistente



Implicação: É inclinado(a) a persistir para alcançar um objetivo até enfrentar uma forte resistência.

Resolução de Problemas e Tomada de Decisão

Características de Personalidade



Tendências Comportamentais

Reconhece problemas, questões e oportunidades



Implicação: Deve ser capaz de reconhecer oportunidades de maneira eficaz; tende a ver por ângulos que outros não veem.

Coleta e analisa informações



Implicação: Está apto(a) a coletar e a avaliar algumas informações, mas pode não perceber tendências sutis.

Cria novos conceitos e abordagens para solucionar problemas



Implicação: Tende a desenvolver soluções criativas.

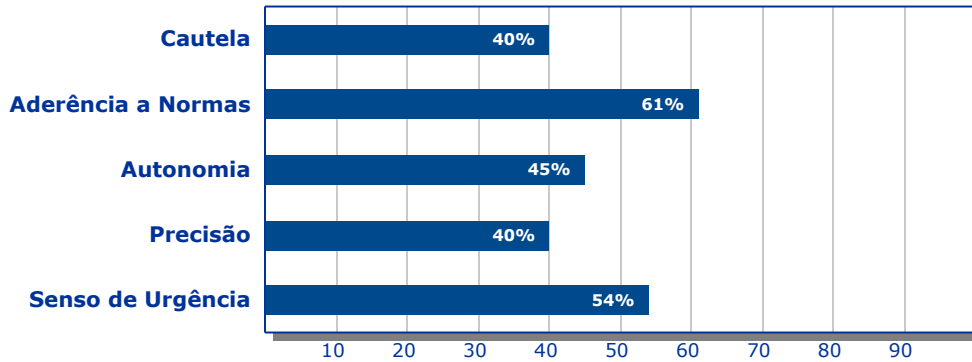
Aproveita os recursos de maneira eficaz



Implicação: Tende a usar recursos e pessoas de maneira eficaz para cumprir prioridades e completar trabalhos importantes.

Organização Pessoal e Administração do Tempo

Características de Personalidade



Tendências Comportamentais

Estabelece metas, objetivos e prioridades de forma independente



Implicação: Não é inclinado(a) a estabelecer metas ou prioridades.

Gerencia múltiplas tarefas e atividades



Implicação: Pode ter dificuldade no gerenciamento de múltiplas tarefas.

Cumpre as políticas e procedimentos estabelecidos



Implicação: É normalmente inclinado(a) a cumprir tarefas de acordo com os procedimentos estabelecidos, mas às vezes pode não aderir aos mesmos completamente.

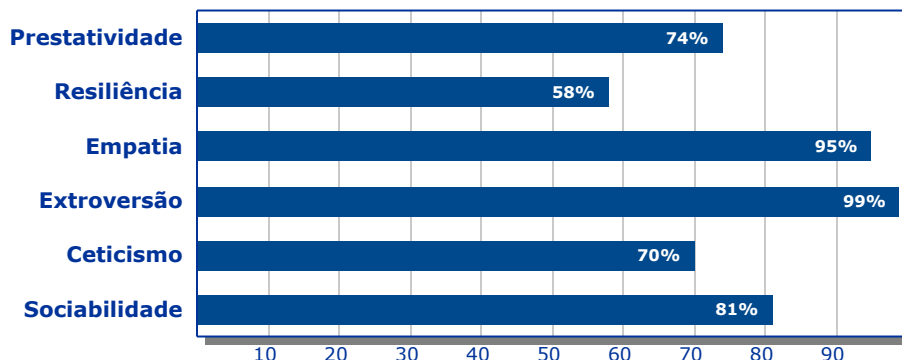
Trabalha de forma rápida



Implicação: Não é inclinado(a) a trabalhar rapidamente; pode precisar de tempo adicional para realizar tarefas.

Relacionamento Interpessoal

Características de Personalidade



Tendências Comportamentais

Desenvolve novos contatos e inicia relacionamentos



Implicação: Tende a desenvolver prontamente rapport e a construir relacionamentos; deve ser capaz de gerar credibilidade rapidamente.

Demonstra disposição para ajudar os outros



Implicação: Está apto(a) a oferecer suporte à equipe ou aos colegas ativamente, sem ser solicitado(a).

Considera os pontos de vista dos outros com uma mente aberta



Implicação: É inclinado(a) a ouvir o ponto de vista das pessoas, mesmo quando inconveniente, e a aceitar as ideias dos outros.

Suporta a rejeição



Implicação: É inclinado(a) a reagir negativamente quando rejeitado(a) e pode não empregar estratégias efetivas para enfrentar problemas.

Sumário e Adequação ao Cargo

Uma análise do perfil de Paula Modelo em nome da empresa DEMO Caliper Human Strategies Brasil indica que, com atenção às sugestões de desenvolvimento contidas neste relatório, este indivíduo pode melhorar o desempenho no cargo de Gerente Comercial.

Diversas tendências comportamentais apresentadas acima são adequadas para ajudar Paula Modelo em uma função de gerência. No cargo, é provável que este indivíduo tenha a

- mostrar uma forte motivação para assegurar a aceitação das diretrizes e convencer outros a seguirem a orientação
- sentir-se bem fazendo networking para encontrar novos contatos, iniciando conversações e desenvolvendo relacionamentos, tanto dentro como fora da organização
- considerar as contribuições e perspectivas dos outros e utilizá-las para fundamentar decisões
- reconhecer facilmente as oportunidades e os desafios que elas apresentam, e entender como solucionar problemas comerciais complexos

Embora Paula Modelo demonstre certas tendências comportamentais que sugerem sucesso em uma posição de gerência, este indivíduo pode não demonstrar um desempenho igualmente forte em todas as áreas. Paula Modelo pode

- permitir que algumas tarefas ou deveres saiam do radar ou as coloque em espera quando o fluxo de trabalho se intensificar
- ser seletivo(a) no que diz respeito a tarefas ou objetivos para rápida realização

Como resultado, a Caliper recomenda a você

- encorajar esta pessoa a criar programações e listas de verificação para assegurar que tudo o que tem que ser realizado esteja sendo levado em conta
- verificar os prazos de forma regular com este indivíduo, de modo a assegurar que as tarefas sejam concluídas a tempo

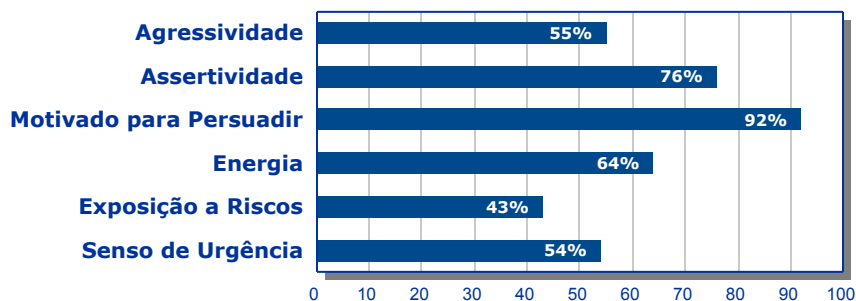
Ao prestar atenção aos pontos fortes e áreas com oportunidade de desenvolvimento descritas neste relatório, Paula Modelo poderia trabalhar para maximizar o desempenho na função de Gerente Comercial na(o) DEMO Caliper Human Strategies Brasil.

As informações fornecidas neste relatório são baseadas apenas em dados obtidos a partir da avaliação com o Perfil Caliper. Elas devem ser interpretadas levando-se em conta outras informações disponíveis sobre a pessoa e nunca devem ser usadas como base exclusiva sobre a qual tomar decisões de contratação, desenvolvimento ou promoção. Para tomar uma decisão adequada sobre se esta pessoa tem a probabilidade de alcançar êxito na organização, a Caliper aconselha você a usar este relatório em conjunto com outros conhecimentos sobre o candidato, particularmente informações da entrevista, currículo e formulário de pedido de emprego do candidato, bem como feedback de referências profissionais.

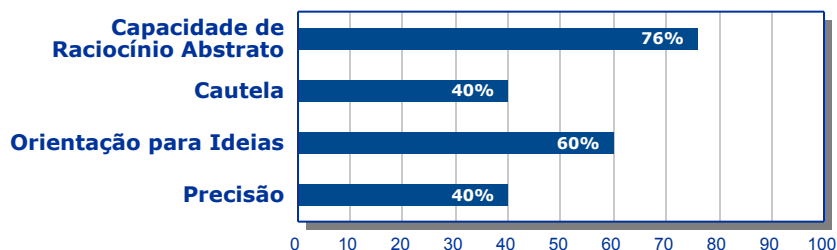
Resultados da Avaliação com o Perfil Caliper

Os gráficos abaixo apresentam os resultados de Paula Modelo com as características mensuradas pelo Perfil Caliper e devem ser usados dentro do contexto integral do Relatório Perfil Caliper Advisor. Para obter definições das características, [clique aqui](#).

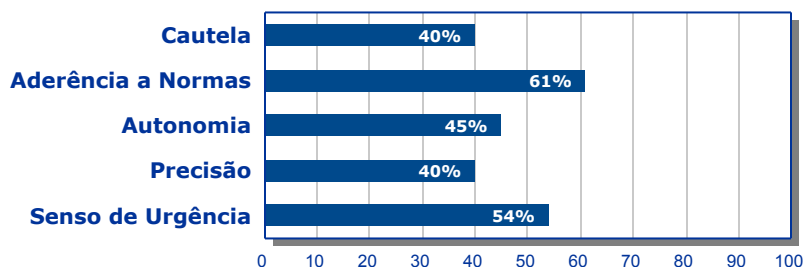
Liderança



Resolução de Problemas e Tomada de Decisão



Organização Pessoal e Administração do Tempo



Relacionamento Interpessoal

