

# CALIPER<sup>TM</sup> **essentials**

**para Seleção  
Vendas**

**José Modelo**

**Para o cargo de Consultor Comercial**

**Preparado para Caliper Estrategias Humanas do Brasil Ltda.**

**15 de dezembro de 2020**

Data da avaliação: 1 de dezembro de 2020

Caliper Estratégias Humanas do Brasil Ltda.

Rua Eça de Queiroz, 1272

Ahú, CEP: 80540-140

Curitiba - PR -

Tel. 55 (41) 3075-3400

caliper@caliper.com.br



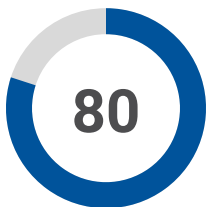
**CALIPER**

## SOBRE ESSE RELATÓRIO

Para saber mais sobre como interpretar, entender e aplicar as informações contidas neste relatório, convidamos você a visitar a [página do Report for Selection](#).

Se você tiver outras dúvidas sobre este relatório ou sobre como aplicar esses resultados, sinta-se à vontade para entrar em contato diretamente com sua Equipe de Atendimento da Caliper ou ligue para Tel. 55 (41) 3075-3400.

## RECOMENDAÇÃO DO CONSULTOR



**Considerando os resultados dessa avaliação, José Modelo mostra um alto potencial de sucesso nesta função.**

## PRINCIPAIS CONCLUSÕES

As Principais Conclusões descrevem os comportamentos que provavelmente serão mais naturais para José Modelo em um contexto de Vendas e aqueles que podem representar um desafio. A Caliper sugere explorar ainda mais essas áreas para obter insight sobre o potencial de sucesso da pessoa em sua função.

### Comportamentos Mais Naturais



Faz perguntas perspicazes às outras pessoas para obter uma compreensão mais aprofundada das questões (Pesquisa de Informações)



Expressa com confiança ideias e opiniões (Influência e Persuasão)



Desenvolve novos contatos e inicia relacionamentos (Formação de Relacionamentos)

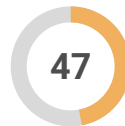


Demonstra disposição para ajudar os outros (Foco no Atendimento)

### Comportamentos Para Investigar



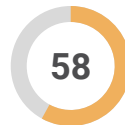
Analisa todo o trabalho para assegurar completude e precisão (Foco na Qualidade)



Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações embasadas (Pesquisa de Informações)



Avalia as implicações das decisões a curto e longo prazo (Processo Decisório Deliberativo)



Reconhece problemas, questões e oportunidades (Raciocínio Analítico)

## PERGUNTAS DE ENTREVISTA COMPORTAMENTAL

Como próximo passo, a Caliper sugere investigar possíveis desafios usando estas perguntas de entrevista comportamental. Estas perguntas foram geradas especificamente para José Modelo e são baseadas nos resultados do Perfil Caliper.

### **Analisa todo o trabalho para assegurar completude e precisão (Foco na Qualidade)**

Descreva os métodos que você usa para garantir que seu trabalho seja completo e preciso antes de seguir adiante. Forneça um exemplo de como você usou esse método que demonstre por que ele foi eficaz.

### **Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações embasadas (Pesquisa de Informações)**

Descreva uma situação do seu passado em que você foi encarregado de fazer uma recomendação, mas precisou coletar informações adicionais. Que informações foram necessárias e como você conseguiu coletá-las?

### **Avalia as implicações das decisões a curto e longo prazo (Processo Decisório Deliberativo)**

Conte-me sobre uma ocasião em que você teve que equilibrar prioridades de curto e longo prazo ao tomar uma decisão. Qual foi o seu processo de pensamento e como você determinou qual ação deveria ser tomada?

### **Reconhece problemas, questões e oportunidades (Raciocínio Analítico)**

Conte-me sobre uma ocasião em que você conseguiu identificar e resolver um problema de negócios de longa data. Como você identificou o problema e determinou que resolvê-lo representaria uma oportunidade? Quais estruturas ou procedimentos apresentaram desafios durante o processo e como você os resolveu?

## RECOMENDAÇÕES AO GESTOR

A Caliper recomenda manter esses fatores em mente se você decidir contratar José Modelo. Pode ser vantajoso para o gestor de José Modelo abordar as seguintes áreas.

### **Analisa todo o trabalho para assegurar completude e precisão (Foco na Qualidade)**

Aconselhe essa pessoa a definir um prazo virtual antes do prazo real para tarefas detalhadas. Recomende usar o tempo adicional para revisar a exatidão e integridade do trabalho. Incentive-a a solicitar uma revisão por pares em tarefas longas ou particularmente complexas. No entanto, lembre-a de planejar o tempo adequadamente para incluir essa etapa adicional na conclusão da tarefa.

### **Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações embasadas (Pesquisa de Informações)**

Para garantir que ela não seja restritiva ao coletar informações, pergunte a essa pessoa se todos os possíveis interessados foram contatados e a pesquisa relevante foi realizada. Ajude-a a identificar perspectivas ou dados que possam ser críticos para a tomada de decisões informada. Encarregue essa pessoa de entrar em contato com pessoas que possam ser menos proativas no compartilhamento de informações.

### **Avalia as implicações das decisões a curto e longo prazo (Processo Decisório Deliberativo)**

Ao tomar decisões de trabalho importantes, faça com que essa pessoa pense e liste as possíveis implicações de curto e longo prazo de suas ações. Peça a essa pessoa que identifique os prós e contras das decisões e determine se qualquer ganho de curto prazo valeria a pena, considerando as prováveis consequências de longo prazo. Da mesma forma, assegure-se de que a pessoa veja além das implicações de curto prazo que podem ser difíceis, de modo a determinar se, a longo prazo, a decisão terá um impacto positivo.

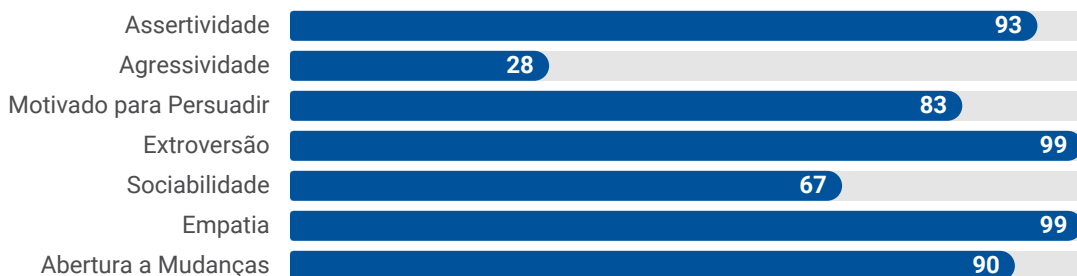
### **Reconhece problemas, questões e oportunidades (Raciocínio Analítico)**

Desafie essa pessoa a olhar além das responsabilidades diárias e adotar uma perspectiva mais estratégica. Peça a ela que procure sempre identificar problemas e oportunidades no local de trabalho. Tenha uma conversa com ela para oferecer uma plataforma de análise e descoberta.

## COMUNICAÇÃO

### Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Comunicação em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.



### Como José Modelo prefere se comunicar?

#### • Motivadores

Chegar a um acordo dentro do grupo; Ser querido(a) e apoiado(a) pelos outros

#### • Ambientes de Comunicação Preferidos

Movido pela influência; Interativo; Interconectado

#### • Como se Comunicar com Ele(a)

Priorize opções futuras e oportunidades de influência; Mantenha o foco nas pessoas envolvidas

#### • Potenciais Fatores de Estresse

Ênfase na precisão ou detalhes táticos em detrimento dos relacionamentos; Comunicação impessoal e focada no objetivo

#### • Reação ao Estresse

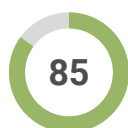
Enfatizar a chegada a um acordo em vez de profundidade; Valer-se de simpatia

#### • Como Minimizar os Fatores de Estresse

Defina opções e mantenha-se flexível; Demonstre apoio pessoal e ofereça interação pessoal

### Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



#### Expressa com confiança ideias e opiniões (Influência e Persuasão)

Tende a se comunicar com segurança, expressando pensamentos e recomendações sem incitamento



#### Avança para alcançar uma conclusão (Influência e Persuasão)

Está suscetível a se comunicar com um propósito e a impulsionar a conquista de compromissos



#### Faz perguntas perspicazes às outras pessoas para obter uma compreensão mais aprofundada das questões (Pesquisa de Informações)

Está inclinado(a) a fazer perguntas que mostrem insights a outras pessoas e estimulem a compreensão



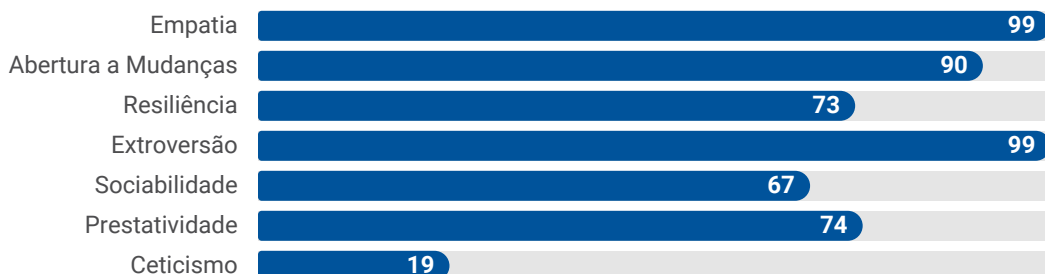
#### Esforça-se para exceder objetivos, metas e padrões (Motivação para a Realização e Perseverança)

Está inclinado(a) a fazer um esforço adicional para ter um desempenho de níveis mais altos do que o esperado

## RELACIONAMENTO INTERPESSOAL

### Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Dinâmica de Relacionamento Interpessoal em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.



### Como José Modelo prefere interagir com outras pessoas?

#### • Motivadores

Manter um senso de conexão; Ter tempo e recursos para investir em metas compartilhadas

#### • Ambientes de Interação Preferidos

Colaborativo; Encorajador; Atendimento individual

#### • Como Interagir com Ele(a)

Encontre um ponto comum e priorize os problemas das pessoas; Incentive a elaboração em uma discussão individual

#### • Potenciais Fatores de Estresse

Sentir-se isolado(a) ou excluído(a) ou entregar mensagens difíceis; Não dar conta quando necessário e grandes manifestações emotivas

#### • Reação ao Estresse

Buscar apoio de pessoas confiáveis; Atrasar por conta das demandas das pessoas

#### • Como Minimizar os Fatores de Estresse

Ajude-o(a) a identificar as próprias prioridades; Dê feedback positivo sobre o desempenho

### Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



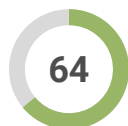
#### Desenvolve novos contatos e inicia relacionamentos (Formação de Relacionamentos)

Está suscetível a dar o primeiro passo para se envolver com as pessoas e construir um relacionamento com elas



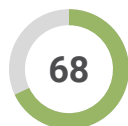
#### Demonstra disposição para ajudar os outros (Foco no Atendimento)

Está inclinado(a) a fornecer assistência com entusiasmo e dar aos outros o benefício da dúvida quando solicitarem ajuda



#### Lida com a rejeição (Compostura e Resiliência)

Tende a manter um comportamento confiante e composto em resposta a contratempos ou rejeições



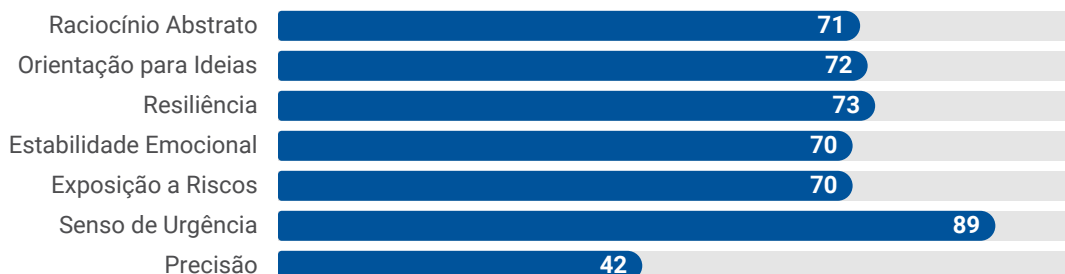
#### Interage com os outros de formas que constroem confiança e lealdade (Profissionalismo)

Está apto(a) a valorizar as relações estabelecidas no local de trabalho, esforçando-se para compreender as necessidades dos outros e para cumprir os compromissos

## RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS E TOMADA DE DECISÃO

### Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Resolução de Problemas e Tomada de Decisão em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.

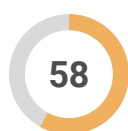


### Como José Modelo prefere resolver os problemas?

- Motivadores**  
 Aproveitar as oportunidades e chegar a conclusões;  
 Ganhar recompensa social e reconhecimento
- Ambientes Preferidos para Resolução de Problemas**  
 Empreendedor; Orientado por resposta; Baseado em consenso
- Como Resolver Problemas com Ele(a)**  
 Concentre-se nos ganhos potenciais e apresente fatos importantes; Enfatize os benefícios sociais e estabeleça conexões entre as pessoas e a decisão
- Potenciais Fatores de Estresse**  
 Indecisão e recusa em aproveitar oportunidades;  
 Pensar demais e se perder nos detalhes
- Reação ao Estresse**  
 Correr riscos para aproveitar oportunidades sem considerar plenamente as implicações; Tomar decisões com base no instinto ou viés emocional
- Como Minimizar os Fatores de Estresse**  
 Demonstre como reservar um tempo para pensar nas coisas pode maximizar os resultados positivos;  
 Reconheça os sentimentos dele(a) e ofereça incentivo

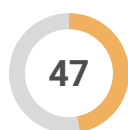
### Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



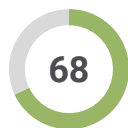
#### Reconhece problemas, questões e oportunidades (Raciocínio Analítico)

Pode compreender e resolver questões complexas de trabalho ou depender de orientação, dependendo de quão complexa e incomum é a questão



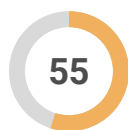
#### Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações embasadas (Pesquisa de Informações)

Está inclinado(a) a coletar alguma quantidade de informações antes de fazer recomendações, mas pode perder algumas fontes devido a restrições de tempo ou dificuldade em encontrar informações relevantes



#### Cria novos conceitos e abordagens para solucionar problemas (Criatividade e Inovação)

Tende a pensar fora das abordagens padrão e a explorar novos métodos criativos ao resolver problemas



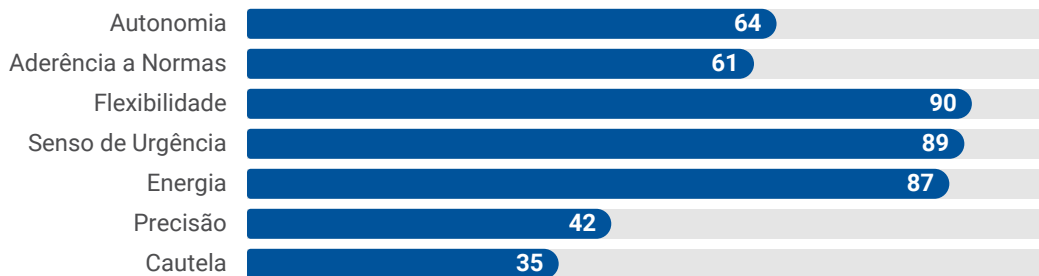
#### Avalia as implicações das decisões a curto e longo prazo (Processo Decisório Deliberativo)

Poderia prestar atenção aos efeitos imediatos e de longo alcance das decisões, mas às vezes pode renunciar a análise cuidadosa

## ORGANIZAÇÃO PESSOAL E ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO

### Características de Personalidade

Este gráfico mostra as características de personalidade medidas diretamente pelo Perfil Caliper que estão mais fortemente associadas à Organização Pessoal e Administração de Tempo em um contexto de Vendas. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.



### Como José Modelo prefere priorizar?

#### • Motivadores

Tomar a iniciativa para produzir resultados; Lidar com todas as solicitações recebidas

#### • Ambientes Preferidos na Priorização

Orientado à ação; Não restritivo; Encorajador

#### • Como Priorizar com Ele(a)

Tenha conversas breves e de alto nível; Enfatize a conexão pessoal e a participação presencial

#### • Potenciais Fatores de Estresse

Projetos de longo prazo e planejar com antecedência; Ter que dizer "não" e falta de tempo para lidar com todos os pedidos

#### • Reação ao Estresse

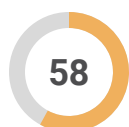
Distrair-se com tarefas novas e empolgantes; Assumir mais do que pode lidar

#### • Como Minimizar os Fatores de Estresse

Forneça o planejamento e suporte de acompanhamento para mantê-lo(a) no caminho certo; Forneça os recursos necessários para que lide com seus compromissos

### Potencial de Comportamento Focado no Trabalho

A pontuação para cada uma dessas tendências comportamentais é derivada de um algoritmo ponderado de características de personalidade que as pesquisas da Caliper consideram como os principais fatores preditivos de sucesso nesse comportamento.



#### Estabelece metas, objetivos e prioridades de forma independente (Iniciativa)

Pode estabelecer metas independentemente para si, mas pode precisar se comunicar com recursos externos para confirmação de prioridades



#### Gerencia o tempo de uma forma que permite responsividade à mudança das demandas (Administração do Tempo)

Está suscetível a permanecer flexível, a fim de resolver problemas inesperados ou alterar prioridades de forma eficiente



#### Mantém-se a par das questões e oportunidades em aberto para direcioná-las a um encerramento (Responsabilidade)

Pode acompanhar tarefas ou oportunidades abertas, dependendo da criticidade do problema ou do nível de investimento pessoal nele



#### Analisa todo o trabalho para assegurar completude e precisão (Foco na Qualidade)

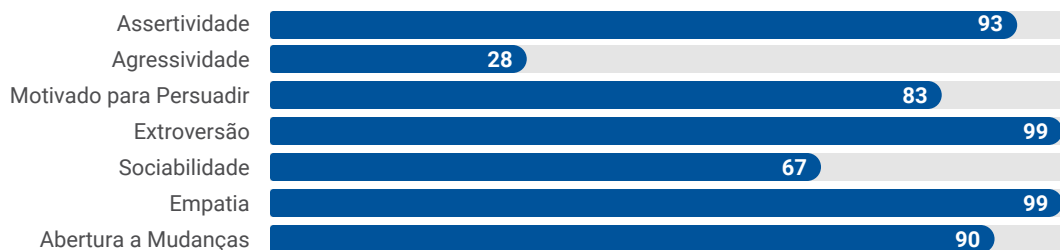
Pode ignorar a integridade do trabalho diante de restrições pesadas de tempo



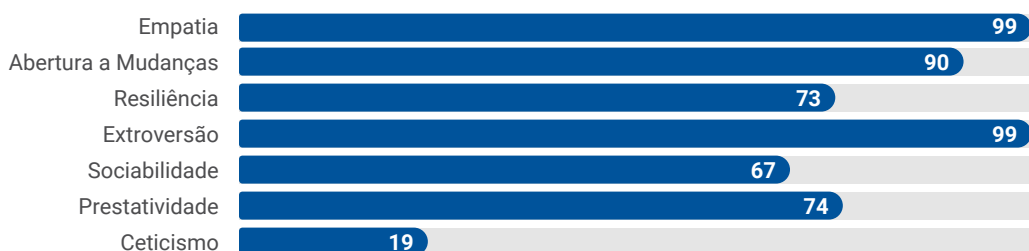
## PONTUAÇÕES DAS CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDADE DO PERFIL CALIPER

Este gráfico mostra as características de personalidade de José Modelo medidas diretamente pelo Perfil Caliper. Cada barra mostra a classificação percentual de como esse indivíduo pontuou em cada característica em relação ao grupo normativo Caliper apropriado, que é uma amostra representativa de trabalhadores.

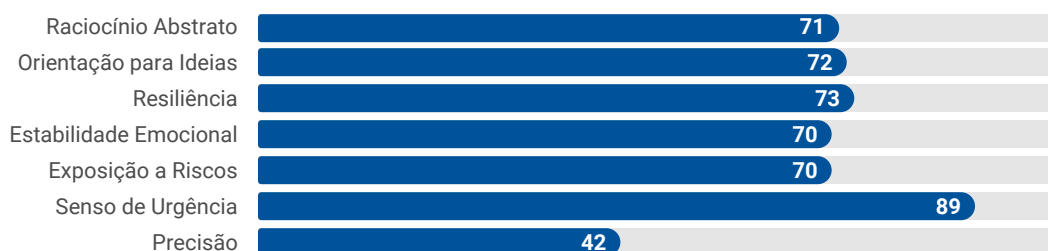
### COMUNICAÇÃO



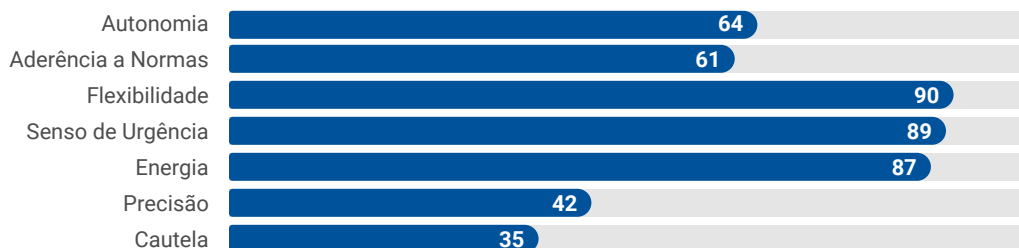
### RELACIONAMENTO INTERPESSOAL



### RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS E TOMADA DE DECISÃO



### ORGANIZAÇÃO PESSOAL E ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO



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 qual decisão de contratação, desenvolvimento ou promoção tomar. 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.