



**PDA** *International*  
DISCOVERING & EMPOWERING TALENT

## Relatório de Perfil Comportamental

# Manuel Vega

02/11/2016

Este Relatório é um produto da PDA International. A PDA International é líder no fornecimento de avaliações comportamentais aplicadas para recrutar, reter, motivar e desenvolver talentos.

**PDA International** ®  
Telefone +1 (888) 485-4385  
[salesar@pdainternational.net](mailto:salesar@pdainternational.net)  
[www.pdainternational.net](http://www.pdainternational.net)

## INTRODUÇÃO

A avaliação PDA é um instrumento confiável, validado cientificamente, que foi desenvolvido pontualmente para entender e descrever o comportamento das pessoas.

Supondo que você mesmo tenha preenchido seu o formulário, seguindo e respeitando as instruções, no relatório você encontrará uma descrição precisa de como você normalmente responde a diferentes situações, desafios, e compromissos que são apresentados no dia a dia.

Portanto, esta avaliação descreve como você irá se comportar e por que.. Temos que levar em conta também que em momentos de oportunidade podemos adaptar e até modificar nosso comportamento, potencializando ou inibindo as nossas tendências naturais.

Neste relatório, você encontrará informações valiosas, por exemplo, quais são os comportamentos mais próprios e característicos de seu estilo comportamental, e que surgem espontaneamente, e quais são seus principais motivadores.

Nós convidamos você a dedicar um tempo lendo detalhadamente seu relatório PDA, esforçando-se para identificar as características em seu estilo comportamental que têm tido um impacto positivo, bem como as características que em momentos diferentes podem ter afetado negativamente o seu caminho para o sucesso.

## INDICADOR DE CONSISTÊNCIA



As informações contidas no relatório são "coerentes e consistentes", portanto válidas para interpretar e de base sólida para tomar decisões.

## GRÁFICO PDA

### Eixo do Risco


*Cauteloso*
*Arriscado*


É uma pessoa geralmente direta, competitiva. Oportunamente tomará a iniciativa e se esforçará para alcançar as metas. É motivada por desafios e não terá maiores inconvenientes no momento de assumir riscos moderados.

### Eixo da Extroversão


*Introverso*
*Extroverso*


É uma pessoa que interage com outros sem maiores inconvenientes e é geralmente extrovertida. Em geral se aproxima das pessoas e mostra um grau de interesse apropriado.

## Eixo da Paciência


*Inquieto/Impaciente*
*Calmo/Paciente*


É uma pessoa muito dinâmica e impaciente, altamente motivada pela diversidade, mudança e variedade de tarefas e responsabilidades. Não gosta da rotina e pode chegar a se aborrecer, se seu dia-a-dia não incluir uma variedade de atividades. Em algumas oportunidades e por causa de sua extrema motivação, pode chegar a ser vista pelos outros como agitada, irritável e muito ansiosa.

## Eixo das Normas


*Independente*
*Sujeito às normas*


É uma pessoa que se sujeita sem inconvenientes às normas. Mostra abertura razoável e está aberto às ideias dos outros. Pode estar aberto a receber a direção e a determinação das normas. Preocupa-se que as coisas sejam bem feitas. É tolerante, cortês e cooperativa.

## Eixo do autocontrole


*Emocional*
*Racional*


É uma pessoa "situacional", no que se refere ao eixo do Autocontrole. Não manifesta uma tendência claramente emocional nem racional. Isso implica que, de acordo com cada situação, poderá eventualmente mostrar-se um pouco racional, fria e calculista, como também mais sensível, além de envolver seu emocional.

NOTA: É importante compreender que nem todas as características descritas neste relatório serão manifestadas simultaneamente e na mesma intensidade. É mais provável que você veja só algumas dessas características. Quanto mais "alto" pontuar cada eixo, mais intensa será a conduta e mais característica será no Perfil Profissional da Pessoa.

## PALAVRAS DESCRITIVAS

Baseado nas respostas, este relatório identificou as palavras que descrevem o comportamento pessoal. Segue abaixo uma lista dessas palavras que claramente poderiam ser utilizadas para descrever o estilo natural de comportamento dessa pessoa.

Dinâmico  
Realista  
Preciso  
Ansioso  
Amistoso

Cordial  
Tenso  
Cuidadoso  
Investigativo  
Indeciso

Comunicativo  
Versátil  
Ágil  
Pergunta "o que" "quem"  
"como"

## DESCRIÇÃO DO PERFIL NATURAL

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão do estilo natural de comportamento desta pessoa. Esta descrição identifica a forma natural e espontânea em que responderá às demandas do trabalho. Utilize esta descrição para ter uma compreensão mais profunda de como esta pessoa responde perante a necessidade de resolver problemas e confrontar desafios, influenciar pessoas, responder ao ritmo do ambiente e como responde às regras e procedimentos impostos por outros, bem como sua capacidade de "autocontrolar" seus impulsos e emoções.

Manuel é um indivíduo cordial, intenso e impaciente. É ansioso por agradar. Quer conseguir que as coisas sejam iniciadas, que continuem e sejam obtidos os resultados o mais rápido possível. Pode tentar encaixar muitas atividades e tarefas no tempo que tem disponível. Manuel pode "lidar com" muitos projetos e atividades em qualquer momento.

Manuel, poucas vezes, está satisfeito com o estado atual das coisas; sempre está à procura de formas para mudar, de aprimorar os sistemas, métodos e resultados atuais. Para efetuar a mudança, Manuel conceberá planos e usará sua energia, enfoque na meta, facilidade verbal e carisma para influenciar e persuadir as pessoas a concordarem com seus planos.

Manuel não gosta da rotina, prefere ter muita variedade em seu trabalho. Pode se entediar, especialmente em um emprego que não tenha muita variedade ou onde há muito trabalho rotineiro para lidar. Manuel se adapta rapidamente às tarefas e situações de mudanças. Pode se adaptar às necessidades dos outros, se forem claras.

Manuel é versátil, ágil e frequentemente mostra potencial para o pensamento imaginativo e criativo. É muito intelectual e gosta de investigar os fatos. Precisa de comprovações de apoio. Manuel pode analisar assuntos e problemas, pensar reflexivamente e chegar a conclusões legítimas depois de um estudo cuidadoso de dados e informações. Às vezes, pode ser hábil com os detalhes; em outras, sua natureza acelerada pode levá-la a omiti-los. É crítico, especialmente consigo mesmo.

Seguirá as instruções. Pode parecer inflexível quando segue um procedimento. Ainda que tenda à indecisão, Manuel não é fraco. É um apresentador lógico dos fatos. Geralmente, Manuel prefere voltar a verificar as decisões.

Tem um forte interesse pelas pessoas. Manuel pode ser efetivo nas situações interpessoais. Muitos responderão positivamente a seu estilo enérgico, extrovertido, entusiasta e espontâneo. Ainda quando é amigoso, Manuel pode mostrar um lado menos amigável, especialmente quando está frustrado. Mesmo que seja normalmente extrovertido, Manuel também pode trabalhar bem por si só para pensar e planejar as tarefas.

Manuel gosta de enfrentar e lidar com desafios difíceis no trabalho. É um indivíduo competitivo que quer "ganhar" em qualquer situação que envolva competição.

Pelo seu forte senso de urgência, poderá se estressar pelos atrasos de trabalho e com o fato de ter de lidar com muitos projetos no longo prazo. Devido à sua busca por variedade, a falta de ação, a rotina no trabalho e a indecisão também poderão ser fatores de estresse. Diante desse estresse, poderá responder reagindo de maneira muito impaciente e de mau humor, tomando decisões impulsivas e se dando por vencido por causa da frustração.

## ESTILO GERENCIAL

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão sobre estilo o gerencial desta pessoa. Descreve a forma em que ela se desenvolve naturalmente perante a necessidade ou responsabilidade de ter de gerenciar outros. Nos seguintes capítulos: Liderança, Tomada de Decisões e Comunicação, você encontrará a descrição do estilo gerencial desta pessoa.

### Liderança

- Manuel dirige com um estilo acelerado, enérgico e espontâneo tem habilidades para orientar e motivar os outros, especialmente em sua área de conhecimento.
- Geralmente é amistoso, mas pode ser autoritário quando se sente frustrado.
- É muito versátil, às vezes apoia seus subordinados de maneira entusiasmada e, em outros momentos, pode ser muito crítico com eles.
- Não tem problemas para disciplinar, mas pode ceder diante de pessoas mais agressivas para evitar o confronto ou a rejeição.
- Pode ser um bom delegador, mas supervisionará de perto para garantir que o trabalho seja feito.
- Pressiona para que sejam obtidos resultados rápidos, podendo gerar tensão no ambiente.
- Lidera com muita orientação para a mudança. Às vezes pode confundir seus colaboradores por se tornar inconsistente com constantes mudanças de direção.
- É impaciente com os que não estão rendendo como ele espera.

### Tomada de Decisões

- Muitas vezes, Manuel toma decisões que muda rapidamente, além de ser espontâneo.
- É perfeccionista que investigará cada possibilidade ou aspecto de um problema.
- Nas situações menos familiares, pode duvidar ou demorar para tomar uma decisão. Isso será estressante para ele.
- Frequentemente está tenso, mas sempre procura a melhor solução.

### Comunicação

- Se comunica principal e de uma maneira clara e direta.
- É fluente ao se expressar, muito conversador, mas pode falar mais do que escuta.
- Na comunicação é entusiasta, espontâneo e impaciente.



## ESTILO VENDAS

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão sobre o estilo de vendas desta pessoa. Nos seguintes capítulos: Abertura, Fechamento e Atendimento ao Cliente, temos uma descrição do estilo que desenvolve nas diferentes etapas do processo de vendas e poderemos identificar suas habilidades com referência às apresentações, em como enfrenta as dificuldades, bem como o acompanhamento e manutenção de clientes.

### Abertura

- Utiliza sua energia e carisma para vender às pessoas suas ideias e planos.
- É um comunicador eloquente, mas um tanto ansioso. Quer avançar muito rápido nas apresentações.
- Precisa estar certo de seus conhecimentos sobre o produto nas apresentações.
- O estilo de apresentador detalhista e especializado pode ser o adequado para um auditório com perfil técnico, mas não se encaixa com interlocutores mais decisivos e menos técnicos. Mesmo assim, tem a capacidade de se adaptar a auditórios, pessoas e situações sociais diferentes.

### Fechamento

- Prefere mais levantar pedidos do que fechar negócios.
- Se apoiará em procedimentos e técnicas que fechamento.
- Pode ser melhor fechando negócios quando se foca nos aspectos mais técnicas e não nos benefícios.

### Atendimento ao Cliente

- Terá uma tendência a se entediar com a rotina de visitas regulares a clientes.
- Evitará os clientes agressivos ou insatisfeitos.
- Fará as visitas a clientes por obrigação, mas se ajustará estritamente ao cronograma.

## COMO LIDERAR EFETIVAMENTE

Nesta seção você encontrará a descrição de aspectos importantes a serem levados em consideração para que tenha um "treinamento eficaz". Os pontos descritos abaixo se baseiam no estilo natural de comportamento e é fundamental que sejam considerados por todas as pessoas que esperam liderá-lo para alcançar o máximo de eficácia e todo o seu potencial.

- Manuel trabalha melhor quando sente que faz parte de um grupo e é aceito por ele.
- Se esforçará para desenvolver e manter uma relação aberta e amistosa com seu superior e se sentirá motivado ao saber que pode contar com ele tanto profissionalmente quanto pessoalmente.
- Precisarão que seu supervisor dê um feedback frequente sobre como está realizando sua tarefa. A constante aprovação do supervisor é importante para o êxito no trabalho.
- Trabalhará melhor em sua área de especialização e necessitará que seu superior lhe delegue responsabilidades definidas e objetivos desafiadores e alcançáveis ao mesmo tempo.
- Manuel motiva-se ao ser reconhecido publicamente por seu bom desempenho profissional e por seu grande conhecimento.
- Para uma comunicação eficaz, Manuel precisará que falem com ele de maneira específica e detalhada. Os temas devem ser incluídos de maneira pontual, tanto quando se trata de uma comunicação escrita quanto verbal.
- É importante dar espaço para que Manuel possa expor suas opiniões e dúvidas com confiança.
- Na hora de delegar tarefas a Manuel, é fundamental que as informações e explicações sejam detalhadas.
- Manuel precisa realizar tarefas variadas, caso contrário, poderá sentir tédio e reduzir seu rendimento profissional. Lembre-se de levar em conta que esta pessoa se motiva ao relacionar-se e trabalhar com outras pessoas, e se destacará entre elas para ganhar o reconhecimento de seus pares.
- Para evitar ter que aplicar alguma medida de disciplina, é importante que no início esta pessoa seja informada sobre as regras da empresa e, uma vez identificadas, tenderá a respeitá-las o tempo todo.

É importante levar sempre em conta que o potencial desta pessoa reside em sua capacidade de liderar, de formar funcionários e de informar e transmitir seus conhecimentos de sua área de especialização aos outros.

## PONTOS FORTES QUE PODEM SE CONVERTER EM LIMITAÇÕES

Nesta seção você encontrará algumas tendências próprias do estilo de comportamento que eventualmente poderão se converter em limitações. São aspectos claramente positivos do estilo de comportamento dessa pessoa, mas que se não forem moderados ou atenderem de forma oportuna, poderão ser um obstáculo.

- Ao centralizar-se nos resultados, pode passar-lhe despercebida a necessidade que as pessoas têm em se relacionar.
- No seu desejo de fazer as coisas acontecerem, pode mover-se rápido demais, na concepção de pessoas mais metódicas.
- Ao concentrar-se nos resultados, pode comunicar conclusões sem explicar pacientemente os seus motivos.
- No seu desejo de avançar rapidamente, pode nem sempre escutar as pessoas com atenção.
- A busca pela diversidade de atividades e por mudanças pode levá-lo a uma sobrecarga e a ignorar os detalhes importantes, além de descuidar-se em fazer "follow-up".
- Na busca de resultados imediatos, pode pressionar demais as pessoas.
- Na busca de resultados rápidos, pode perturbar-se e irritar-se se as coisas não se moverem a um ritmo suficientemente ágil.
- O estilo criativo e intuitivo pode conduzir à utilização deficiente de abordagens analíticas e de pesquisa ao buscar a solução de problemas.

## ASPECTOS PARA MOTIVAR EFETIVAMENTE MANUEL

Nesta seção você encontrará a descrição de aspectos importantes a serem considerados para alcançar e manter um alto grau de motivação nesta pessoa. Os pontos descritos, a seguir, baseiam-se em seu estilo de comportamento e é fundamental que sejam levados em consideração por todas as pessoas que designam tarefas, responsabilidades ou simplesmente trabalham junto a esta pessoa como parte de uma equipe.

- Oferecer liberdade para falar abertamente
- Reconhecer sua preferência por tarefas em que a supervisão e o acompanhamento sejam demandas críticas do trabalho
- Oferecer várias tarefas para fazer em um clima de trabalho muito dinâmico
- Reconhece-lo em sua necessidade de mostrar iniciativa e antecipar este comportamento para motivá-lo.
- Liberá-lo de tarefas rotineiras e responsabilidades que lhe exijam método e paciência
- Apresentar expectativas claras sobre o que constitui um bom desempenho
- Oferecer feedback oportuno e apropriado, reconhecendo que esta pessoa tem tendência à autocrítica
- Oferecer a oportunidade de realizar uma variedade de tarefas dentro de prazos bem definidos
- Dar um lugar com alto grau de controle no ambiente de trabalho
- Enfatizar sua flexibilidade e a necessidade de mudar as coisas

## SITUAÇÃO ATUAL

Esta seção lhe permitirá ter uma clara perspectiva das mudanças que estão acontecendo no estilo de comportamento desta pessoa. Descreve que aspectos de seu estilo natural estão sendo modificados no seu esforço para adaptar-se às exigências de seu trabalho atual.

Manuel sente que deve ser mais direto, mais competitivo e um pouco mais confrontador. Isso significa que pode estar se mostrando mais assertivo e, em certos momentos, mais dominante.

Manuel pode estar percebendo que deve ser um pouco mais independente e intuitivo. Atualmente pode sentir que o cargo que ocupa exige "se desprenda" das normas e procedimentos e faça as coisas baseando-se mais em seu próprio critério / opinião.

## Tomada de Decisões

Esta análise indica que a tendência proativa e arriscada de Manuel para tomar decisões é compensada por certa tendência para evitar as decisões apressadas. Essas forças antagônicas (Avanço/não avanço) geram um estado de certa indecisão. Apesar desse fato, Manuel percebe que para ter êxito em sua situação atual, deve animar-se e ser mais proativo, motivo pelo qual está atualmente mudando seu estilo de Tomada de Decisões e sendo um pouco mais arriscado, baseando-se nos fatos e informações disponíveis para avançar em suas decisões.

## Equilíbrio de Energia

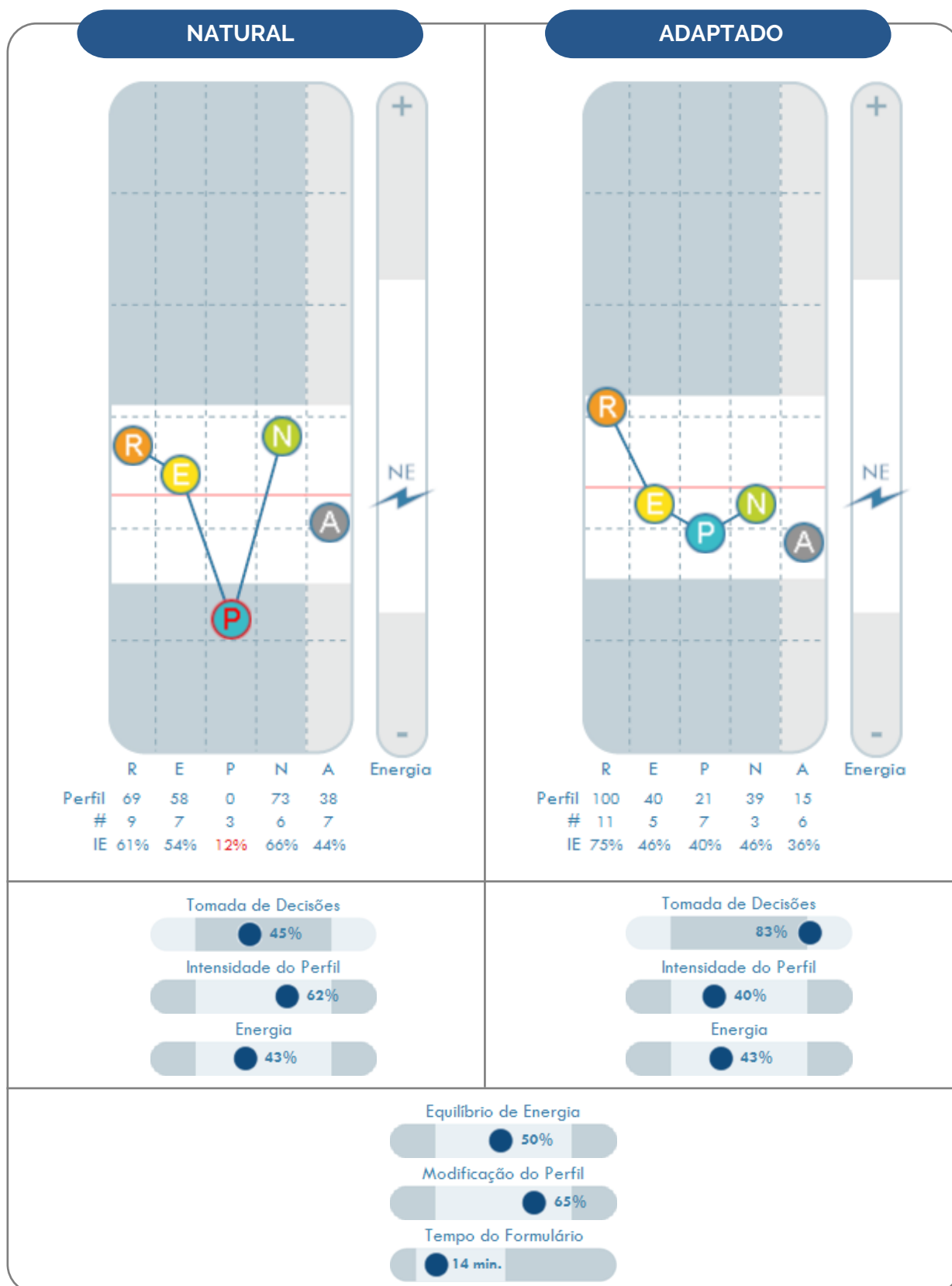
Não são percebidas mudanças em sua energia e, como consequência, esta análise sugere que Manuel sente que seu nível de energia é compatível com seu comportamento atual.

## Modificação do Perfil

Esta análise sugere que Manuel é uma pessoa flexível, certamente adaptável e que não tem maiores inconvenientes para modificar seu estilo de comportamento com o objetivo de se adaptar às demandas de seu cargo atual.

Este relatório refere-se unicamente às características de comportamento. O sucesso em qualquer cargo específico dependerá se que o candidato tiver a inteligência, capacidade e experiência apropriadas.

## GRÁFICO PERFIL COMPORTAMENTAL



## Palavras

Palavras Adaptado:

1 3 5 7 8 10 11 13 18 27 29 34 35 36 37 41 43 47 48 49 50 51 55 57 59 71 72 78 82 83 85 86

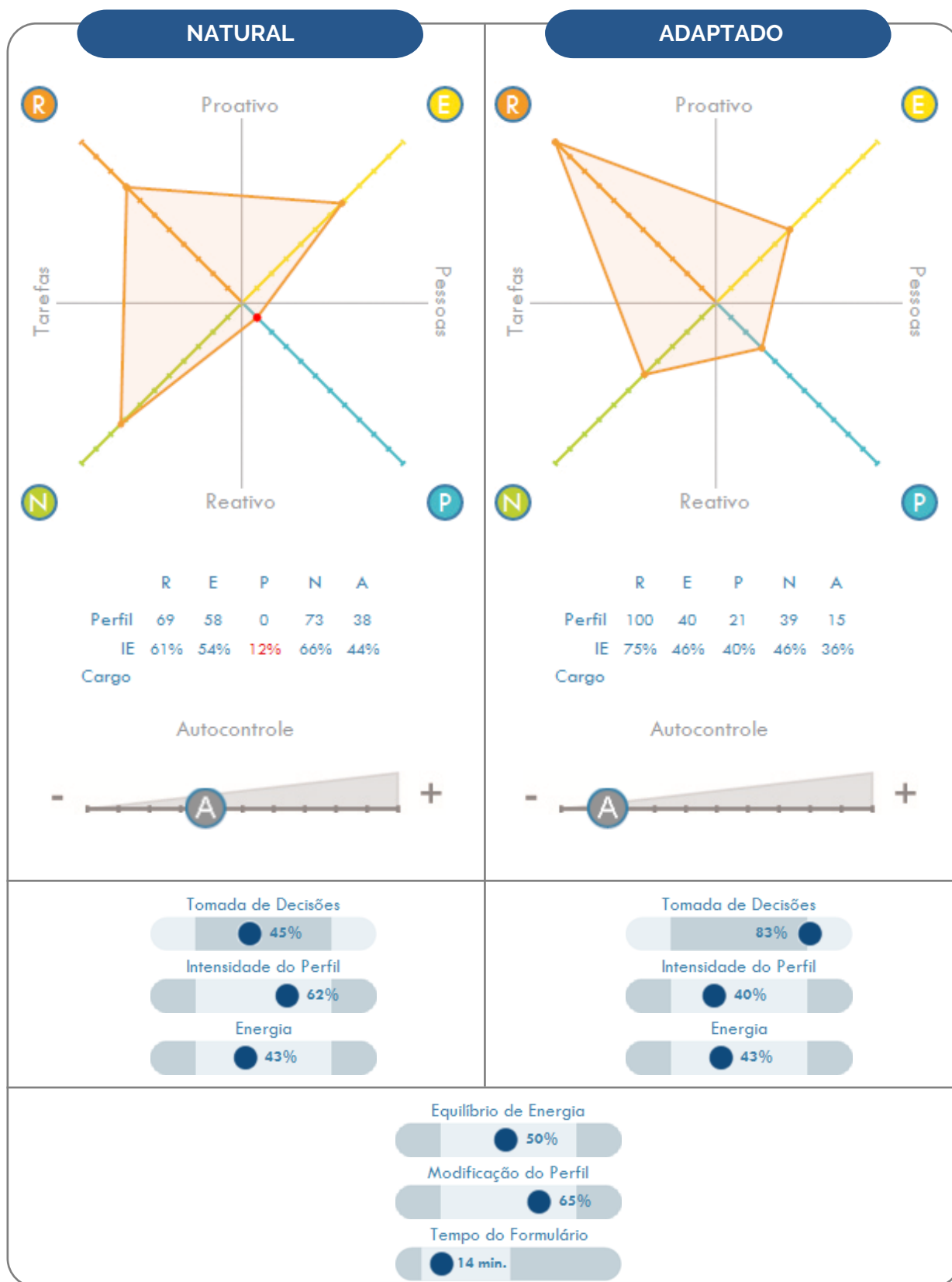
Palavras Natural:

3 5 8 9 10 12 17 18 19 20 26 27 31 34 37 42 46 48 49 51 55 56 61 63 64 65 73 75 83 84 85 86

## DESCRIÇÃO

Soy una persona activa, que cada día está en busca de sus objetivos. Analiza oportunidades y trabaja en pro de sacar el mayor provecho, beneficiando a quienes están a su alrededor. Me caracterizo por ser una persona Leal, siempre hablando directo y con la verdad. Todo esto bajo unos principios inculcados a muy temprana edad.

## GRÁFICO RADAR PDA

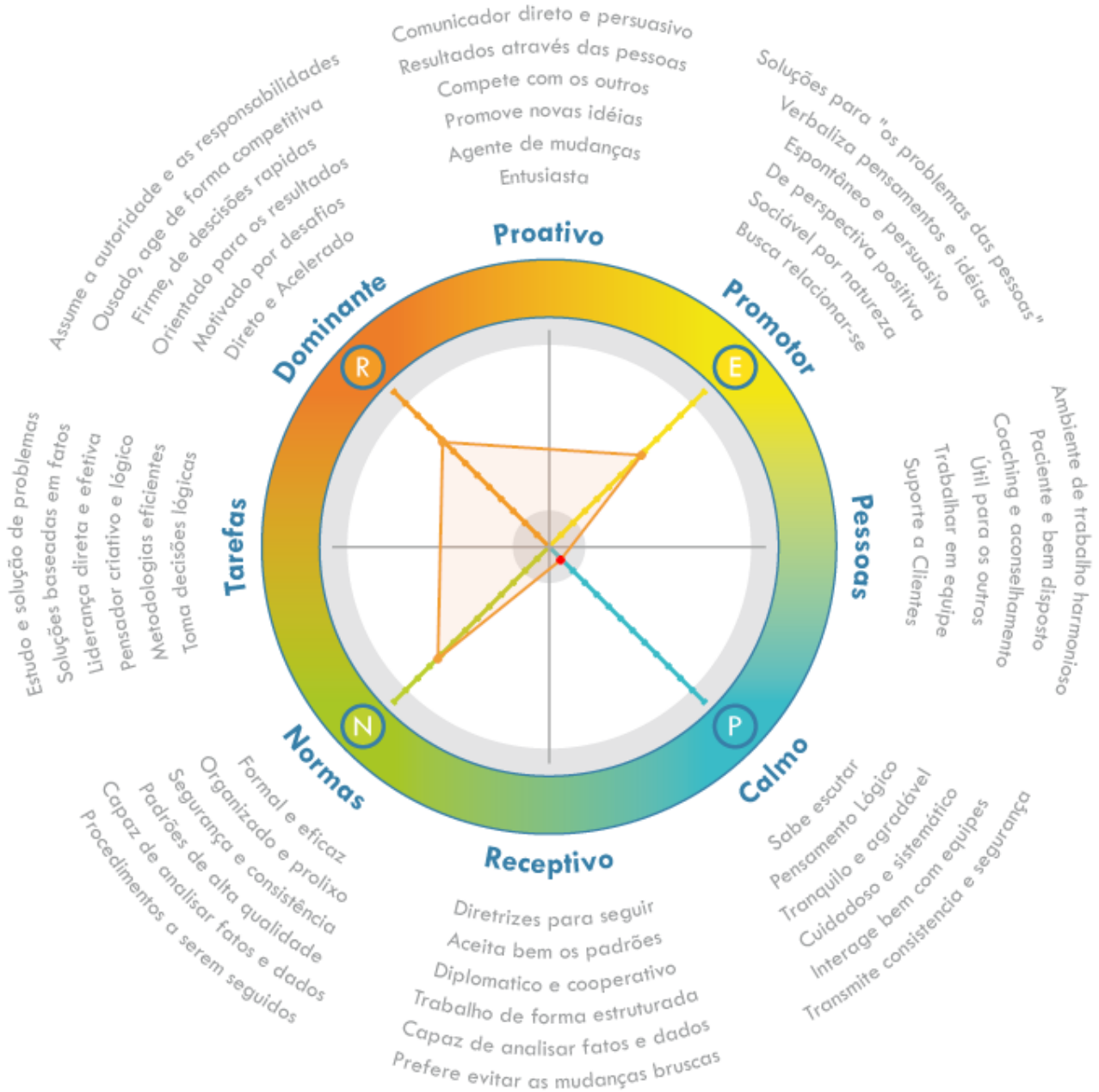


■ Manuel Vega



## GRÁFICO CIRCULAR PDA

	R	E	P	N	A
Perfil	69	58	0	73	38
IE	61%	54%	12%	66%	44%



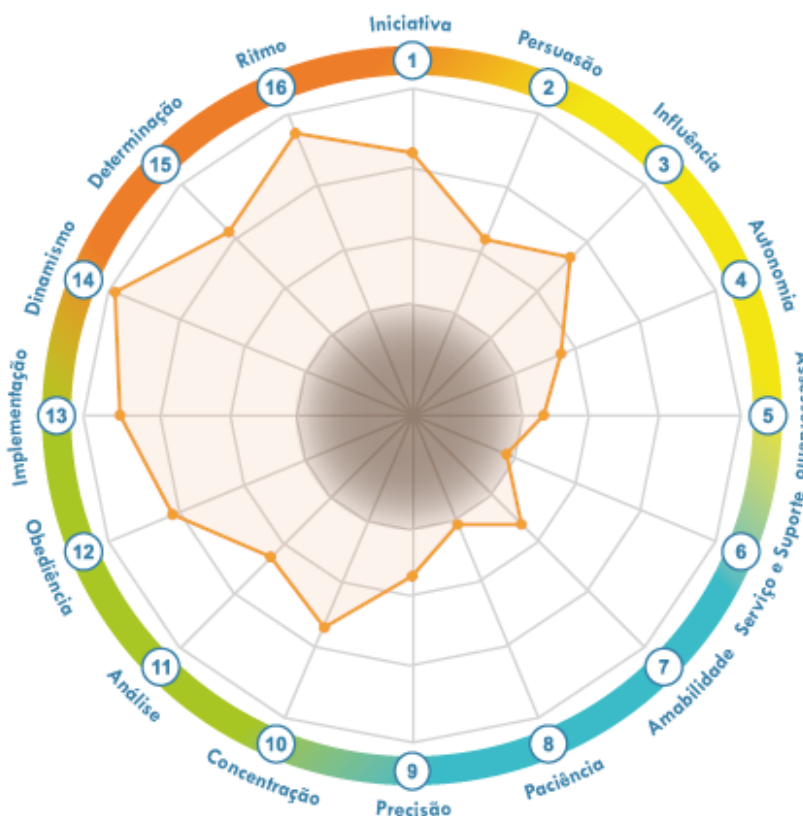
### Menor for o autocontrole:

Menos tende a pessoa a se conter e a refletir, menos se controlará, e menos planejará suas respostas às situações que se apresentem. A pessoa tenderá a ser mais espontânea, fluida, sem tanto "planejamento" nas suas respostas e ações.

### Maior for o autocontrole:

Mais tende a pessoa a refletir antes de agir, mais se controlará. Alcançará um maior planejamento de suas respostas às situações que se apresentem. A pessoa tenderá a ser mais reflexiva, controlada, racional.

## GRÁFICO COMPORTAMENTAL DE RADAR



- 1 **Iniciativa:** É integrador e muito interessado por pessoas. Possui a habilidade de ganhar respeito e confiança de diversos tipos de pessoas. É próativo, criativo e dinâmico em sua orientação pelo resultado.
- 2 **Persuasão:** É sociável e causa boa impressão na maioria das pessoas por sua cordialidade, sua compreensão e sua compaixão. Trabalha com e através das pessoas para conseguir que o trabalho seja feito. É orientado para os resultados de forma criativa. Persuasivo e se empenha para agradar e convencer os outros.
- 3 **Influência:** É por natureza muito sociável e amistoso em sua abordagem com os outros. Prefere trabalhar com e através das pessoas para completar as tarefas e compromissos. Tem uma visão otimista e é orientado aos resultados trabalhando em equipe, aplicando a sua influência e suas habilidades interpessoais.
- 4 **Autonomia:** É seguro de si, confiante e independente. Prefere desenvolver seus próprios pensamentos e opiniões e idealmente fazer as coisas "ao seu modo". É orientado aos resultados de forma independente e decidindo em função do seu próprio critério e sem esperar pelas opiniões dos outros.
- 5 **Assessoramento:** É um bom comunicador que aceita as opiniões dos outros e está disposto a escutar. Adota um estilo amistoso, persuasivo, cortês, e desenvolve-se de forma amável e complacente. É orientado aos resultados de forma amigável, trabalhando em equipe, promovendo um ambiente harmonioso. É paciente e criativo. É bom companheiro e coach.
- 6 **Serviço e Suporte:** Tende a ser paciente, calmo e equilibrado em quase todas as situações, incluindo em situações de "pressão". Pode ser um pouco relutante em demonstrar suas preocupações e frustrações. É orientado para o resultado de forma participativa, escutando e analisando a informação.
- 7 **Amabilidade:** Possui grande aptidão para ocupar cargos administrativos e especializados. É diplomático em sua aproximação e usa o tato em sua aproximação aos outros. É orientado para o resultado de forma paciente, amável e cordial, evitando a confrontação.
- 8 **Paciência:** Dedica tempo aos outros, sabe escutar e tem um alto grau de empatia com as pessoas. É paciente, tranquilo e amável. É um indivíduo generoso, grato e compreensivo. É orientado para o resultado de forma paciente, consistente, investindo o tempo necessário.
- 9 **Precisão:** Trabalha mais tranquila e de forma eficaz em ambientes e situações estruturadas e bem definidas. É cautelosa na aproximação aos problemas e as situações. É preciso e cuidadoso em sua orientação ao resultado.
- 10 **Concentração:** É um pensador preciso e um trabalhador assíduo que prefere seguir os procedimentos tanto sua vida profissional como pessoal. É perfeccionista e não quer cometer nenhum erro em seu trabalho, porque é analítico, preciso e organizado. Se concentra e segue procedimentos em sua orientação para os resultados.
- 11 **Análise:** Tem uma forte tendência para a administração e pela especialização. É altamente confiável, muito disciplinado e preciso. É orientado para os resultados avaliando a informação e os fatos e avançando de forma lógica, sistemática e organizada.
- 12 **Obediência:** Detesta cometer falhas ou erros em seu trabalho. Se interessa pelos detalhes do seu trabalho e tarefa. Se esforçará muito para fazer seu trabalho perfeitamente. É orientado para os resultados de forma consistente e segura, analisando a informação disponível e seguindo procedimentos.
- 13 **Implementação:** É metódico e exato com um dinamismo nato para a solução de problemas. Tem uma considerável curiosidade pelas causas dos problemas. Pode ter uma ampla gama de interesses. É orientado para os resultados estudando, resolvendo problemas difíceis e tomando decisões com base na lógica.
- 14 **Dinamismo:** É cordial, intenso e impaciente. Fica ansioso em agradar. Se esforça para que as coisas aconteçam, sigam em frente e que se obtenham os resultados tão rapidamente quanto possível. É orientado para os resultados de forma dinâmica e promovendo a mudança, adaptando-se as novas situações.
- 15 **Determinação:** Olha sempre adiante e compete para alcançar suas metas. Vai em busca das coisas ao invés de esperar que aconteçam. Assume riscos para alcançar suas metas, É orientado para os resultados de forma determinada, firme, confrontando se for necessário, assumindo a responsabilidade e assumindo desafios.
- 16 **Ritmo:** É dinâmico com um urgente e impaciente desejo de produzir resultados rápidos. Gosta muito de variedade em seu trabalho. É orientado para os resultados de forma dinâmica, competitiva e tomando decisões rápidas.

## TENDÊNCIAS DE COMPORTAMENTO

**IMPORTANTE:** Em ótimas condições do ambiente, a grande maioria das pessoas pode ter a capacidade de desempenhar-se adequadamente em quaisquer das seguintes competências. Referimo-nos a "ótimas condições" quando, no ambiente profissional, acontecem várias das seguintes condições: boa liderança, motivação, reconhecimento, suporte e capacitação, entre muitas outras. Entendemos que nem sempre as condições do ambiente são as melhores...

### Assessoramento, suporte e atenção aos clientes

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que se refere à "Atenção ao Cliente" e à sua Capacidade de prestar serviços por meio de um estilo amável, atencioso e consistente



### Atenção e escuta

Esta competência mede as habilidades de "escuta e receptividade" da pessoa. Paciência, tolerância e tempo para dedicar aos outros.



### Dinamismo e sentido de urgência

Esta competência mede as habilidades da pessoa de responder a desafios que requeiram diversidade, mudança e variedade, quando o tempo é escasso e a urgência é importante.



### Implementação

Esta competência mede a orientação para as tarefas. Habilidade da pessoa em administrar e gerenciar tarefas, respondendo de acordo com as normas e procedimentos corretos.



### Orientação competitiva para os resultados

Esta competência mede as habilidades da pessoa em se Orientar para os Resultados por meio de um estilo direto e competitivo, assumindo certos riscos e confrontando, se necessário.



## Orientação estratégica para os resultados

Esta competência mede as habilidades da pessoa para se Orientar aos Resultados por meio de um estilo concreto e consistente, elaborando estratégias, minimizando os riscos e evitando a confrontação.



## Persuasão e Extroversão

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que diz respeito a "relações Interpessoais" e à sua Capacidade de Relacionamento por meio de um estilo extrovertido, sociável e persuasivo.



## Precisão - Qualidade

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que se refere às tarefas que necessitam de precisão, qualidade e detalhe. Fazer acompanhamento dos temas até sua definição.



## Pro atividade e independência

Esta competência mede a "proatividade", tanto para tarefas como para as pessoas. As habilidades de persuasão e capacidade de motivar outros em busca de desafios que requeiram criatividade e independência.



## Cumprimento de normas e políticas

Esta competência mede as habilidades da pessoa referente ao cumprimento de políticas e controle, respondendo de acordo com as normas e procedimentos corretos.



A importância de identificar e conhecer o Perfil Natural de comportamento das pessoas é para nós extremamente útil para que possamos prever que todo esse "esforço" poderá requerer e exigir estas competências, isto é, se a pessoa poderá exibi-las naturalmente, espontaneamente e "sem esforço" ou se precisará de um "esforço maior" para se desenvolver, uma vez que elas não são competências "naturais" dessa pessoa. Por exemplo: A competência "Capacidade de Análise" exigirá de uma pessoa de "natureza impaciente e inquieta" um esforço maior, enquanto a competência "Sentido de Urgência" será uma habilidade natural para ela, portanto requererá "menos esforço".

## PROGRAMA DE AUTODESENVOLVIMENTO COM MYPDACOACH

Esta sessão propõe dar início a um programa de autodesenvolvimento através da ferramenta MyPDACoach. MyPDACoach é um aplicativo online para o desenvolvimento de suas competências comportamentais, te ajudará a melhorar aspectos em seu estilo comportamental, reforçando vínculos com outras Pessoas e aumentando a eficiência em seu trabalho. Com o autoconhecimento obtido através do Relatório PDA, o MyPDACoach te ajudará a alcançar mudanças positivas em seu comportamento, facilitando seu caminho ao sucesso.

### Autoconhecimento, Autodesenvolvimento e Liderança Pessoal

Cada pessoa é o protagonista de sua própria vida e o curso dela depende diretamente suas ações. MyPDACoach convida-o a iniciar o programa de autodesenvolvimento para realizar os ajustes necessários em seu estilo comportamental. **O autodesenvolvimento consiste em promover, por conta própria ou com a ajuda de um coaching, o desenvolvimento de nossas habilidades. Permite o crescimento pessoal e profissional.**

Para avançar no programa de autodesenvolvimento é chave e fundamental conhecer a si mesmo, olhar-se no espelho, ajustar o conhecimento de que se tem de si mesmo. As informações fornecidas pelo relatório PDA que você acabou de ler enriqueceram seu autoconhecimento. O autoconhecimento é a base para o crescimento pessoal e está diretamente relacionado com o autodesenvolvimento, aprendizagem e liderança pessoal, e uma pessoa precisa conhecer-se e auto desenvolver-se.

**Autoconhecimento implica em um processo reflexivo através do qual uma pessoa adquire certa compreensão de seus próprios pontos fortes e áreas de melhoria, o que lhe permite aproveitar as oportunidades e estar preparado para os desafios que o contexto apresenta.**

Aqueles que querem o autodesenvolvimento devem se conhecer bem, ter uma visão clara de seus objetivos/metast. Eles precisam de um plano, para implementá-lo. **MyPDACoach** ajuda você a criar um plano, implementá-lo, e acompanha-lo em pratica todo este processo. O ajuda a exercitar também novos comportamentos, adquirir novas habilidades, e melhorar certos hábitos e desenvolver competências pessoais.

É importante ter claro que o autodesenvolvimento se alcança com trabalho, esforço, autocrítica e em adquirir novos conhecimentos. Trata-se de um grande sentido de responsabilidade e uma atitude flexível e proativa. O processo deve ser contínuo e organizado para consolidar um conjunto de novas características e comportamentos que reforçam e facilitam o caminho para o sucesso.

**MyPDACoach** consiste em cinco passos simples e intuitivos. Já foram dois passos, falta pouco e você tem agora a oportunidade de continuar...

1. Completar o Formulario PDA. **Já realizado!**
2. Ler o Relatório PDA e aumentar seu autoconhecimento. **Já realizado!**
3. Definir qual competencia quer desenvolver. **Iniciar agora hoy!**

4. Receber "dicas de desenvolvimento" e exercitar os novos comportamentos. Seis semanas!
5. Receber feedback de outras pessoas. Descobrir se estou alcançando!

Gerenciar a si mesmo é um grande desafio. Você já preencheu o formulário PDA e leu seu Relatório PDA. Agora é preciso comprometer-se e auto-gerenciar o seu programa de Autodesenvolvimento. Entre agora mesmo em [www.mypdacoach.com](http://www.mypdacoach.com) para obter maiores informações ou para começar agora mesmo seu processo de autodesenvolvimento!