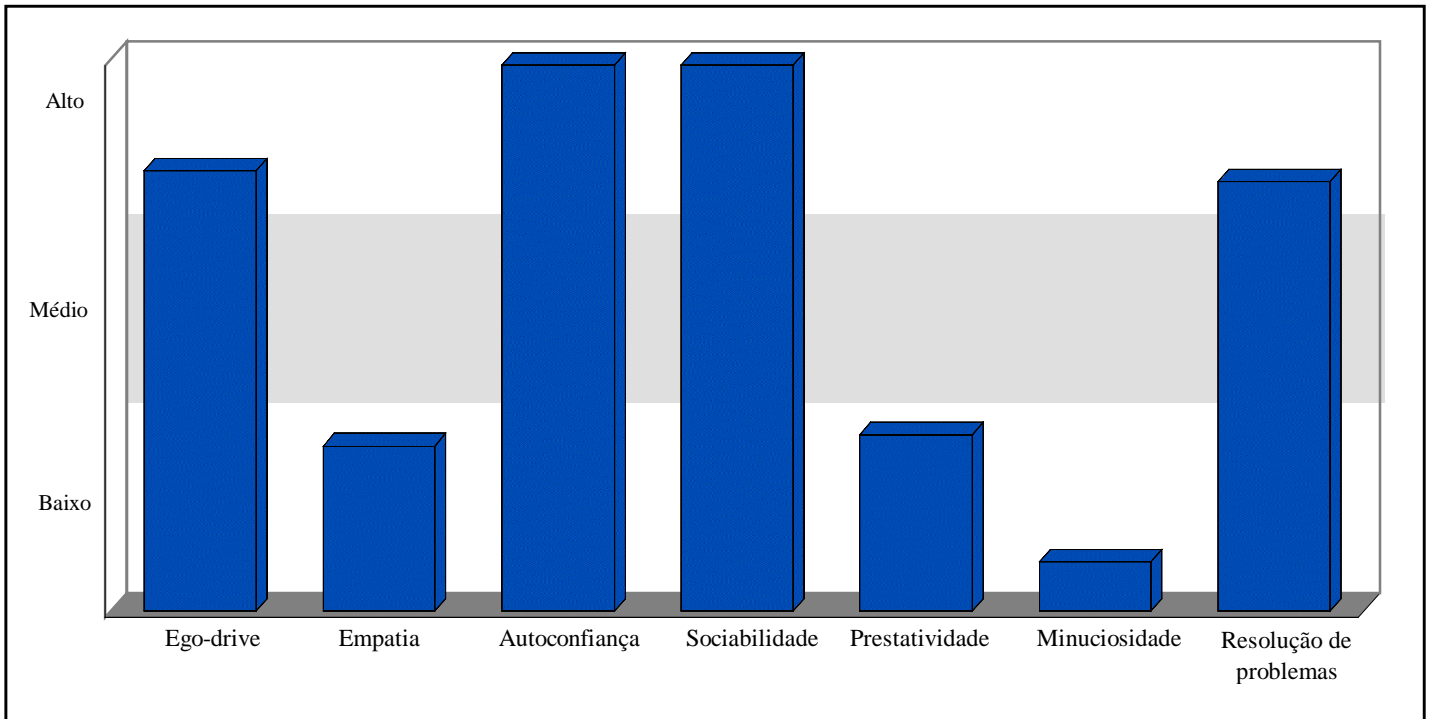


Sr. Peter P. Piloto --- DEMO Caliper Estrategias Humanas Brasil



O Caliper First Step mede o potencial do candidato para que seja bem-sucedido em funções de vendas. Cada indivíduo é avaliado em sete atributos chaves de personalidade e comparados aos atributos identificados nos vendedores de melhor desempenho da companhia.

Ego-drive

O Sr. Piloto demonstrou possuir um significativo ego-drive, aspecto que sugere que é fortemente orientado para atividades em que o poder de persuasão é essencial para o sucesso. Como resultado, ele sente-se motivado pelas oportunidades para convencer clientes e clientes em potencial a tomarem uma favorável decisão de compra. Além disso, o Sr. Piloto tende a manter o interesse em desenvolver novos negócios para a empresa.

Empatia

O Sr. Piloto revela um nível relativamente baixo de empatia, sugerindo que possui alguma dificuldade de relacionar-se com pontos de vista diferentes dos seus. Não ouvindo as questões e as preocupações de seus clientes, pode ser levado a dificuldades para definir ou para ter clareza de objeções ou de preocupações dos outros. Isso pode inibir a habilidade de ajustar suas táticas ou seu estilo de apresentação, a fim de atender às necessidades de seus clientes. O Sr. Piloto mostra também tendências para apresentar qualidades que não correspondem aos interesses do cliente.

Autoconfiança

O Sr. Piloto alcançou pontuação alta no quesito confiança. Com muita energia e autoconfiança, é estável ao lidar com tarefas e projetos. Dentro do contexto do processo de vendas, apresenta habilidade para dar a "volta por cima" rapidamente diante de reações negativas, rejeições e tentativas fracassadas, mantendo esforços para alcançar suas metas e seus objetivos.

Sociabilidade

O Sr. Piloto atingiu pontuação alta em termos de expansividade. Geralmente, espera por oportunidades para interagir com outras pessoas. Do ponto de vista de vendas, é inclinado a desenvolver relações tanto com contatos novos como com os clientes mais antigos. Sendo sociável, apresenta mais possibilidades de sucesso nas funções de vendas que envolvem relacionamento com pessoas.

Prestatividade

O Sr. Piloto mostrou um nível baixo de colaboração e de prestatividade. Como resultado, pode, às vezes, ser visto como mais interessado em satisfazer as próprias necessidades do que as dos outros. Essa característica pode servir-lhe bem nas funções de vendas que requerem um alto nível de independência, de confiança própria e de capacidade de negociar com firmeza. No entanto, isso poderá resultar em um conflito se as necessidades do Sr. Piloto se tornem mais importantes do que aquelas da própria empresa.

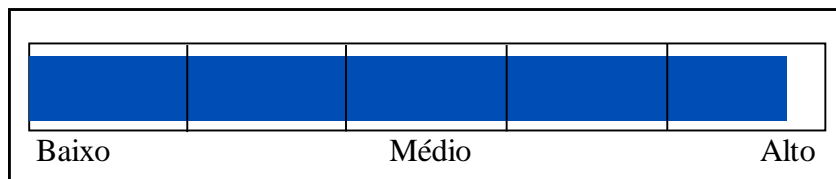
Minuciosidade

O Sr. Piloto atingiu um nível baixo de minuciosidade. Como resultado irá pender para as atividades que oferecem variedade ao invés de repetição. Além disso existe a possibilidade de que ele talvez não devota atenção suficiente para lidar com atividades administrativas ou com os aspectos detalhistas desta função. Dado que ele não se mostra motivado a obter informação e a seguir detalhes, seria benéfico para ele receber alguma estrutura externa ou alguma assistência.

Resolução de problemas

O Sr. Piloto revelou nível alto na resolução de problemas. Em geral, tem a capacidade para aprender e para aplicar informações complexas. Como resultado, deve avaliar corretamente as questões e oferecer recomendações viáveis para resolver os problemas de seus clientes.

Estilo Potencial de Vendas



Nota: O Caliper First Step é uma interpretação do estilo comportamental e o nível de adequação aos requisitos do cargo baseado somente na avaliação da personalidade e fatores motivacionais. Os resultados dos candidatos são comparados com resultados já testados anteriormente em candidatos com alto desempenho. Os resultados fornecidos visam a oferecer uma descrição de como o candidato provavelmente irá se comportar ou agir em uma função de vendas. É fundamental que os resultados contidos nesse relatório sejam interpretados com base em outras informações disponíveis sobre o candidato. Os resultados dessa avaliação não devem ser tomados como critério único na decisão de contratação.