

PERFIL COMPORTAMENTAL

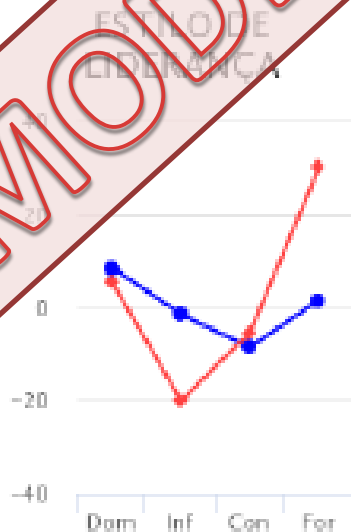
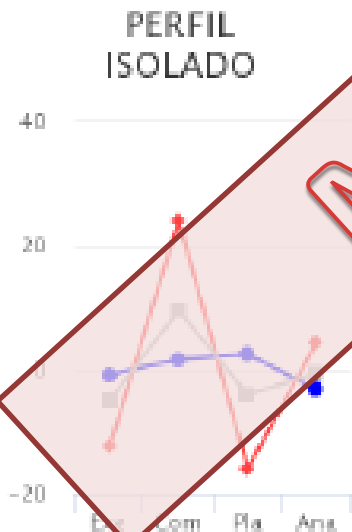
RELATÓRIO



RELATÓRIO PROFISSIONAL

Perfil: EC
Nome: Administrador Meubiz
Data: 31/12/1969 - 21:00h **Email:** @meubiz.com.br
Energia: 11,49 (Muito Baixa) **IP:** 0,99 (Muito Baixo)
IEM: 41,83 (Alto) **Amplitude:** 11,61 (Normal)
IA: 0,32 (Norm Alto) **TR:** 11'12" (Alto)
Moral: 2,00 (Norm Baixo) **IF:** 4,47 (Baixo)
Energia Perfil: 53,66 (Norm Alta) **Incidibilidade:** 66,98 (Alto)

	Perfil +	Perfil -	Geral	Gráfico do Perfil Geral	
Executor D	6,91 %	32,04 %	30,57 %		(A)
Comunicador I	17,97 %	6,42 %	29,68 %		(A)
Planejador S	14,76 %	0,00 %	20,00 %		(B)
Analista C	8,02 %	9,85 %	15,53 %		(B)



Inicial

é pró-ativo, direto e dinâmico. Capaz de demonstrar uma sociabilidade bastante atraente, dependendo do que a situação exigir. Tem muitos objetivos e pode comprometer-se para alcançá-los. Procura manter uma posição de dominância tanto em termos de autoridade pessoal e controle quanto no âmbito social. Gosta de sentir que é apreciado e respeitado pelos outros.

Como Absorve Conhecimento

Administrador absorve conhecimento por praticar. O método de tentativa e erro foi seu melhor professor ao longo da vida. É mais provável que baseie uma decisão em suas experiências anteriores do que em conselhos ou ensinamentos diretos de outros. Ele aprende por meio de tarefas concretas, e não ideias abstratas. Também aprende melhor quando está empolgado com o assunto. O tédio é terrível para ele, que começa a perder informações por causa disso. Embora se ressinta quando lhe dizem o que fazer, ele é uma pessoa muito social e nunca deixa passar uma oportunidade de fazer networking. Conversar com outras pessoas e criar novas redes são importantes ferramentas de aprendizagem para ele. Se um colega ou amigo respeitado lhe conta como uma meta foi atingida, Administrador vai se lembrar do que ele contou e empregar as estratégias em seu próprio trabalho. Da mesma forma, presta atenção ao que não funciona para outras pessoas e organizações, e evita essas táticas, mesmo que sejam comuns ou tradicionais.

Habilidades Comuns

Administrador é confiante, motivado, extrovertido e cheio de energia. É um grande empreendedor orientado à ação, cujo principal objetivo é alcançar resultados. Status é algo importante para ele. Em sua carreira, trabalha duro e define metas, muitas vezes baseadas em progredir na empresa ou se tornar uma pessoa mais importante em sua organização. Ele quer coisas maiores e melhores em todas as áreas de sua vida. Consegue facilmente se concentrar nas alegrias do sucesso e ignorar as consequências de um possível comportamento. Ele é confiante e espera que as coisas deem certo. E elas geralmente dão. Administrador não é restrito por limitações, ao contrário, se ajusta ou contorna as regras. Entende a necessidade de haver regras e regulamentos, mas tende a vê-los como guias ou sugestões de comportamento, e não como ordens. Visto que não joga seguindo as regras, ele não é limitado pela conformidade. Essa capacidade de pensar diferente é um acréscimo importante para sua organização. Ainda assim, ele tem seu próprio senso de certo e errado e se apegua firmemente aos seus princípios. É improvável que alguém consiga convencê-lo a contrariar suas crenças.

Habilidades básicas

Tem muita energia, e é atraído para situações onde outros podem considerar estressantes demais. Tem senso de urgência. Tem uma forma de agir impulsionadora e motivadora com muita energia. Tem capacidade de pensar e reagir com presteza, de se adaptar a situações desafiadoras e usar sua assertividade e persuasão para motivar os outros a aceitar suas propostas.

Sub-características

As sub-características deste tipo são: Determinação, Automotivação, Independência, Entusiasmo e Autoconfiança.

Desempenho de tarefas

Executa tarefas com determinação e assertividade. Entusiasma-se e leva seu entusiasmo para sua equipe. Aceita tarefas como um desafio como nenhum outro faria.

Forma como busca resultados

Por ter um senso de urgência muito grande, busca resultados em tempo recorde. Exige de sua equipe eficiência e a motiva para isso. Não se deixa vencer pelas dificuldades, alcança os resultados esperados. Gosta de disputar, nem que seja consigo mesmo.

Relacionando-se com os outros

Tem grande sociabilidade e é bastante persuasivo. Age de forma exigente, especialmente quando sob pressão. Pode usar sua atratividade para influenciar pessoas. Por não ter medo de confrontações, trata assuntos diretamente e não se sente intimidado por uma abordagem firme.

Ambiente de trabalho

Gosta de ambientes dinâmicos, com muitas pessoas eficientes e com movimento.

Reação sob pressão

Não se intimida, cumpre seus objetivos com muita energia. Pensa com rapidez e eficiência. É o perfil que mais suporta pressão.

Relação com mudanças

Aprecia mudanças e novos desafios. Ele não gosta de estagnação por isso as mudanças o motivam.

Fatores de afastamento

Quando não tem domínio da situação, ineficiência, rotina, desprestígio e insegurança.

Fatores motivadores

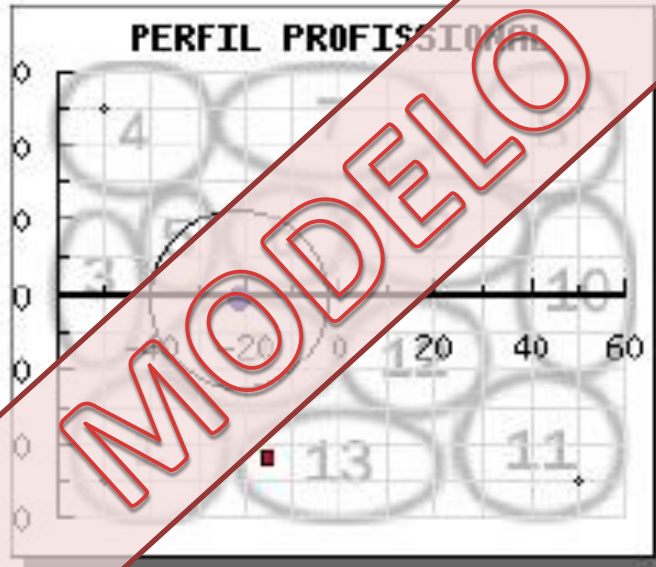
Qualquer forma de estagnação o desmotiva. Gosta de ser desafiado. Precisa estar sempre executando tarefas devido à grande energia que possui. Desafios o motivam.

ÁREA DE TALENTO

1		COMANDANTE	5		VENDEDOR	9		PROFESSORAL
2		COMPETIDOR	6		DIPLOMATA	10		TÉCNICO
3		ADMINISTRADOR	7		ACONSELHADOR	11		ESPECIALISTA
4		MOTIVADOR	8		ATENDENTE	12		ESTRATEGISTA
						13		CONTROLADOR

LEGENDAS

-  Melhor área de atuação
-  Exigência do meio



RODA DE COMPETÊNCIAS



AGRESSIVIDADE



DESENHO DOS
RELACIONAMENTOS



FACILIDADE DE MUDANÇAS



EXTROVERSÃO



DOMINÂNCIA



DESENHO NO TRABALHO



FORMALIDADE



CONDESCENDÊNCIA



CONCENTRAÇÃO



PERFIL TÉCNICO



EXATIDÃO



DETALHISMO



PERFIL ARTÍSTICO



PACIÊNCIA



EMPATIA



SOCIABILIDADE



ENTUSIASMO



CAPACIDADE DE SONHAR



AUTOMOTIVAÇÃO

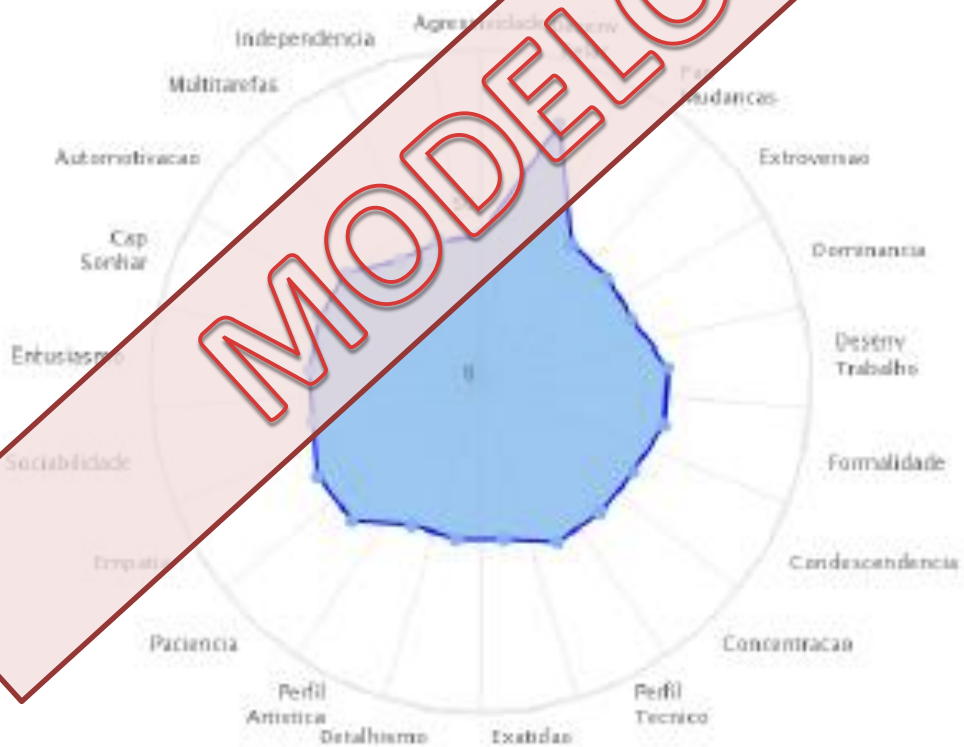


MULTITAREFAS



INDEPENDÊNCIA

COMPETÊNCIAS



PERFIL EMPREENDEDOR

RELATÓRIO

13/03/2018



Apresentação

O Perfil Empreendedor é um relatório produzido pelo meuBiZ, a partir de informações fornecidas pelo cliente sobre si e tem como objetivo orientar no conhecimento de seu perfil enquanto empreendedor.

Cada indivíduo possui um perfil comportamental predominante que influencia sua forma de agir, de se relacionar, de tomar decisões, etc. Conhecer esse perfil comportamental é o primeiro passo para saber como agir adequadamente em cada situação da vida cotidiana, procurar um emprego, conviver, negociar, escolher em que área atuar profissionalmente e, também, para abrir um negócio.

A análise do perfil contribui para identificar os tipos de reações do indivíduo no ambiente dos negócios. Dessa forma, o perfil empreendedor permite saber quais são suas principais forças e os pontos de atenção ao empreender, tornando uma importante ferramenta de autoconhecimento antes de abrir um negócio e durante a sua gestão.

O Perfil Empreendedor não é um teste psicológico, o que facilita o seu entendimento. Portanto, além dos resultados apresentados, fizemos questão de colocá-los de forma prática e direta, para que você possa aproveitá-lo da melhor forma.

Agradecemos por confiar-nos esta oportunidade e nos colocamos à disposição para sanar quaisquer dúvidas e receber seus comentários sobre este documento.

Informações pessoais

Nome	Administrador Meubiz
Sexo	Masculino
UF/Município	MG/Belo Horizonte
E-mail	@meubiz.com.br

Característica principal: Solucionador

MODELO

Comportamento como empreendedor

Esse tópico apresenta os principais comportamentos que caracterizam o seu perfil enquanto empreendedor. Você poderá perceber os pontos fortes que podem ser explorados como potencial, bem como identificar as características que podem ser melhoradas.

Pontos Fortes		Pontos de Atenção	
Persuasão, Comunicação	Entusiasmo	e Agir impetuosamente, Baixo foco	Decisões na emoção e
Eficiência, Tranquilidade	Paciência	e Recelo de mudanças, Ritmo lento e Teimosia	

Pontos Fortes

Aproveite sua capacidade de criar e inovar para desenvolver novos serviços/produtos e, dessa forma, atingir seus objetivos nos negócios. Você é capaz de vender bem suas ideias e de influenciar as pessoas, o que é positivo no mundo dos negócios.

Explore sua capacidade para organizar suas ações e, dessa forma, ser bem sucedido no mundo dos negócios. Empreender requer prudência e persistência, pois não é uma simples tarefa, uma vez que envolve diversas variáveis.

Pontos de Atenção

Controle mais suas emoções e tome cuidado com a baixa capacidade para executar as tarefas que se propõe a fazer. Empreender é uma atividade que necessita de planejamento e constante monitoramento. Além disso, seja um pouco mais prudente nas suas decisões imediatas e atente-se com a sua autodisciplina, pois pode ser facilmente desviado de seus objetivos. Ao empreender, não deixe ser levado pela falta imediata de resultados.

Observe o ritmo em que as tarefas são executadas, pois se forem muito lentas podem ser desfavoráveis no ambiente dos negócios, que é altamente competitivo e dinâmico. Além disso, tenha cuidado com a rotina e persistência em excesso ao empreender, pois pode te prejudicar em alguns casos se não pensar em novas estratégias ou serviços/produtos. Lembre-se da frase: "Erre bastante, rápido e barato".

Sócio ou profissional complementar

Esse tópico apresenta as sugestões de perfis e características de pessoas que poderão te complementar em uma parceria ou sociedade, para que o negócio tenha maiores chances de sucesso.

Identifique um perfil que seja: Analista (A) e/ou Executor (E)

Características: Atenção aos detalhes, Organização e Autodisciplina

Procure uma pessoa com capacidade de estudo e de aprofundamento. Alguém que seja mais cauteloso e que consiga avaliar e apontar os eventuais riscos das atividades que serão executadas na empresa.

Características: Gosta de desafios, Autoconfiança e Competitividade

Procure uma pessoa que não tenha medo de assumir riscos e de enfrentar desafios. Busque também alguém que tenha capacidade de liderança, determinação, perseverança e disposição para o trabalho.

Seu objetivo

Como você já empreende, sabe dos desafios e das recompensas de se ter um negócio próprio. E conhecer seu perfil empreendedor é fundamental para dar os próximos passos. Portanto, você está no caminho certo! Por meio desse relatório você terá mais informações sobre qual tipo de negócio se adapta melhor às suas preferências, ao seu perfil e saberá qual o tipo de sócio melhor complementa o seu perfil. Mas lembre-se que essas informações só terão valor se aplicadas. Dessa forma, recomendamos sempre que converse com o máximo possível de pessoas e gaste o tempo necessário para tomar suas decisões de forma segura, pois há conhecimentos que só estão disponíveis na prática.

Negócios mais adequados

As suas preferências indicam que a autonomia para gerenciar seu próprio negócio é importante para você. Construir a sua empresa, com marca e produtos próprios, tem seu valor. Ao contrário de uma franquia, na qual há controle sobre processos de trabalho, produtos, equipamentos, marca e outras regras, ter um negócio criado por você possibilita traçar seu próprio caminho e liderar inovações no seu mercado de atuação. Dessa forma, busque empreender em um negócio que te possibilite seguir suas próprias decisões sem amarras.

MODELO

Segmentos mais prováveis de sucesso

Esse tópico apresenta sugestões de negócios relacionados ao seu objetivo, apresentando aqueles que possuem maior adequação ao seu perfil e maior probabilidade de sucesso.

- Bares e restaurantes
- Cafeterias e lanchonetes
- Padarias
- Academias
- Clínicas médicas, odontológicas, estéticas
- Cosméticos e perfumaria
- Farmácias e drogarias
- Salão de beleza

Negócios para o seu perfil no meuBiZ

Clique no(s) link(s) abaixo e veja algumas oportunidades para o seu perfil.

- [Compre Um Negócio](#)

MODELO

