



Telefone test | test@test.com | www.cos.com



09.10.2018

# Relatório do Perfil Comportamental

Nayla North

Este Relatório é um produto da PDA International. PDA International é líder no fornecimento de avaliações comportamentais aplicadas para a seleção, gestão e desenvolvimento de talentos.



## Introdução

PDA é um instrumento confiável, e cientificamente comprovado, que foi desenvolvido especificamente para compreender e descrever o comportamento das pessoas.

Assumindo que preencheu o formulário, e que respondeu de acordo com as instruções, deverá encontrar no presente relatório, uma descrição precisa da forma como geralmente responde às diferentes situações, desafios e compromissos que se apresentam no seu dia a dia.

Esta avaliação descreve a forma como se comporta e porquê. Há que ter em consideração que em alguns momentos podemos adaptar e modificar o nosso comportamento, potenciando ou inibindo as nossas tendências naturais.

Encontrará neste relatório informação extremamente valiosa, como por exemplo, fatores motivadores, quais os comportamentos próprios e característicos do seu estilo e que surgem espontaneamente.

Convidamos a que dedique algum tempo à leitura detalhada do seu relatório PDA. Foque-se nos aspetos do seu estilo comportamental que têm impacto positivo e que têm ajudado no seu sucesso, assim como nos aspetos que em diferentes ocasiões, podem ter tido um impacto negativo e dificultar esse mesmo sucesso pessoal e profissional.

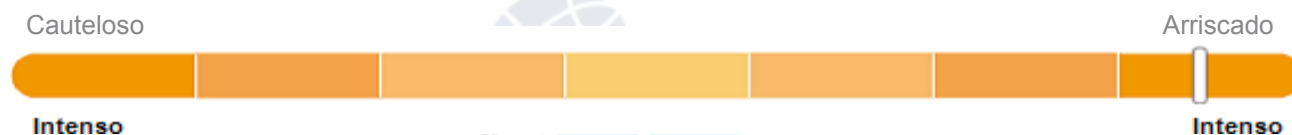
## Indicador de Consistência



A Informação contida no relatório é coerente e consistente. Desta forma é válido para interpretação e é uma base sólida para a tomada de decisão.

## Gráfico PDA

### R Eixo do Risco



É uma pessoa direta, assertiva e competitiva. Tomará a iniciativa e pressiona para atingir os objetivos. Motiva-se por desafios complexos e não terá grande dificuldade em assumir riscos e confrontar outros. Por vezes, devido ao seu forte compromisso com as metas, os outros podem achar que tem uma atitude excessivamente direta e dominante.

### E Eixo da Extroversão



É uma pessoa que interage com outros sem problemas e é geralmente extrovertida. Habitualmente aproxima-se das pessoas e mostra um nível de interesse apropriado.

## P Eixo da Paciência



É uma pessoa muito dinâmica e impaciente, altamente motivada pela diversidade, mudança e a variedade de tarefas e responsabilidades. Não gosta de rotina e pode aborrecer-se se as atividades do seu dia-a-dia não forem variadas. Por causa da sua extrema motivação, esta pessoa pode ser percebida pelos outros como agitada, excitável e muito ansiosa.

## N Eixo das Normas



É uma pessoa que de acordo com a situação, vai escolher se quer ou não aderir a normas e procedimentos de pré-estabelecidos. Por vezes vai sentir maior segurança ao procurar orientação, procurando informação e seguindo os procedimentos, noutras situações preferirá agir com base na intuição e confiança de uma forma mais independente.

## A Eixo do Autocontrolo



É uma pessoa que tende a ser emotiva. Por vezes envolve os seus sentimentos e emoções quando toma decisões. Se são emoções fortes pode por vezes demonstrar irritação, alegria, tristeza, etc.

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

## Palavras Descritivas

Baseando-se nas respostas, este relatório identificou as palavras que descrevem o comportamento pessoal. Abaixo encontrará uma lista destas palavras que claramente poderiam ser utilizadas para descrever o estilo natural de comportamento desta pessoa.

Dinâmica

Exigente

Versátil

Direta

Precisa

Ágil

Dogmática

Lógica

Criativa

Eloquente

Sistemática

Crítica

Competitiva

Ativa

## Descrição do Perfil Natural

Esta secção permite-lhe ter uma ampla visão e compreensão sobre o estilo natural de comportamento desta pessoa. Esta descrição identifica a forma natural e espontânea em que responderá às exigências do trabalho. Utilize esta descrição para ter uma compreensão mais aprofundada de como esta pessoa responde perante a necessidade de resolver problemas e enfrentar desafios, influenciar pessoas, responder às mudanças de ritmo do ambiente e como responde às regras e procedimentos impostos por outros, assim como a sua capacidade de "autocontrolar" os seus impulsos e emoções.

Nayla é expedita e tem um urgente e impaciente desejo de alcançar resultados rapidamente. É bastante competitiva, muito segura de si e procura o sucesso. Nayla desfruta o desafio, procura objetivos difíceis e quer autoridade dentro da sua área de conhecimento. Gosta de variedade no seu trabalho. Nayla é motivada por ambientes em mudança e rapidamente se aborrece com a rotina e o trabalho repetitivo.

Nayla responde rápida e positivamente à pressão e é rápida a reagir a desafios e situações competitivas. Nayla é incansável e enérgica. É uma pessoa visionária, planeia o futuro e antecipa-se às dificuldades, estando geralmente bem preparada para a maioria das eventualidades. Nayla está disposta a arriscar, inclusive quando estiver em circunstâncias ameaçadoras ou desfavoráveis.

Nayla tem um forte desejo de implementar mudanças para melhorar os métodos existentes, sistemas, processos e resultados. Em muitos aspetos funciona como um agente impulsionador de mudança. Nayla enfatiza a iniciativa, a aplicação rápida e o contínuo esforço de mudança, sendo muitas vezes imaginativa e criativa.

No seu relacionamento com os outros, Nayla será intensa, de mudanças repentinas e exigente. Nayla pressionará muitas vezes os outros para que trabalhem mais rapidamente. É persuasiva e boa comunicadora com a sua energia, intensidade, entusiasmo e aproximação carismática, ainda que em geral, tenda a ser mais direta com os seus subordinados. Nayla responderá eficazmente a comentários, perguntas e objeções de outros.

Tem habilidade de motivar os outros para agirem e pode trabalhar com e através das pessoas para conseguir realizar as tarefas. Tende a escutar superficialmente preferindo trabalhar e estar com pessoas que tenham a mesma opinião e que não argumentem contra as suas ideias. Ao mesmo tempo, pode trabalhar bem sozinha no seu próprio planeamento e na resolução de problemas. Analisa todas as opiniões e factos. Gosta de ser exata e geralmente é objetiva.

Tem um forte sentido de urgência mas detesta ser apressada para tomar decisões rápidas. Pode parecer perfeccionista, exigindo o seguimento de regras e procedimentos, estabelecendo altos padrões para ela e para os outros. Nayla tende a irritar-se com as pessoas se achar que estão a falhar na obtenção de resultados ou que não estão a reagir suficientemente rápido.

Por ser inquisitiva, lógica e precisa, Nayla pode resolver problemas detalhados, apresentar a informação de forma sistemática e tende a sentir atração pelos assuntos

técnicos. É muito empreendedora, planeia o futuro, investiga problemas e persegue ativamente o controlo e o poder nas situações em que se envolve. Geralmente irá sentir-se muito stressada ao ceder o controlo ou o poder a outro individuo, podendo reagir de forma confrontativa e argumentativa.

Pelo seu forte sentido de urgência pode stressar-se com atrasos ou com ter que lidar com muitos projetos a longo prazo. Procurando sempre a variedade, a falta de ação, a rotina no trabalho e a indecisão podem também ser fatores de stress, aos que pode responder reagindo de forma muito impaciente e de mau humor, tomando decisões impulsivas e dando-se por vencida devido à frustração.



## Estilo de Liderança

Esta secção permite-lhe ter uma visão ampla e compreensão sobre o estilo de liderança desta pessoa. Descreve a forma como naturalmente reage perante a necessidade ou responsabilidade de gerir os outros. Nos seguintes capítulos: Liderança, Tomada de Decisões e Comunicação, descreve-se o estilo do liderança desta pessoa.



### Liderança

- É uma líder exigente, impaciente e competitiva.
- Definirá claramente as tarefas e responsabilidades de cada indivíduo.
- Estabelece objetivos e metas firmes e pressiona para conseguir resultados rapidamente.
- Aplica disciplina apoiando-se nas normas e procedimentos, pelo que os outros podem considerar as suas decisões disciplinares um pouco arbitrarias.
- É tão rigorosa consigo como com os outros.
- Prefere apegar-se rigorosamente aos padrões de qualidade e de pontualidade.
- É intensa e precisa de delegar responsabilidades na hora, mas vai supervisionar para garantir que os responsáveis têm as capacidades necessárias.
- Utiliza exemplos como motivação e mantém as pessoas responsáveis pelos seus resultados.



### Tomada de Decisões

- Não gosta de se sentir pressionada a tomar decisões momentâneas ou fora da sua área específica de conhecimento.
- Na sua área de experiência, eventualmente debaterá as decisões com outros, podendo-lhe causar um pouco de incómodo.
- Irá transmitir informação por escrito e explicar as razões das decisões importantes.
- Prefere ter os factos antes de passar a qualquer ação.
- Não considera as suas decisões como absolutas e não tem problema em alterá-las quando receber novas informações.



### Comunicação

- Será dinâmica e proactiva a comunicar aspetos relevantes das suas áreas de conhecimento.
- É direta e precisa no seu estilo de comunicação.
- Incluirá em cada comunicação, seja oral ou escrita, todos os detalhes e informações relevantes.



## Estilo Vendas

Esta secção permite-lhe ter uma ampla visão e compreensão sobre o estilo de venda desta pessoa. Nos seguintes capítulos: Abertura, Fecho e Serviço ao Cliente encontrará uma descrição do estilo que apresenta nas diferentes etapas do processo de venda e poderemos identificar as suas habilidades relativamente às apresentações, no modo como enfrenta as objeções e como realiza o acompanhamento e fidelização dos clientes.



### Abertura

- A sua apresentação será rápida e realista.
- Tentará estabelecer empatia desde o início através de perguntas e explicações amistosas.
- Durante o primeiro contacto é geralmente extrovertida, direta e interrogativa.
- Apresenta-se positiva e confiante quando está bem familiarizada com o seu produto.
- Caso se exceda no seu entusiasmo dando demasiada informação, pode confundir um possível cliente atrasando a tomada de decisão.
- Tenderá a falar muito e não escutar o suficiente para identificar as necessidades ou receios do possível cliente.
- É boa a despertar o interesse dos clientes.



### Fecho

- Responderá a objeções utilizando persuasão e o seu conhecimento do produto.
- A sua abordagem pode ser inicialmente um pouco mais apressada do que deveria, podendo tentar fechar o negócio na primeira reunião.
- O seu forte é o fecho e pode ser muito insistente perante um comprador indeciso.
- Para preservar o relacionamento e evitar problemas pode por vezes ceder.



### Serviço ao Cliente

- Está ciente da importância do bom atendimento e serviço, procurando estabelecer um bom programa de acompanhamento.
- Vai sentir-se mais motivada para prestar serviço a novos clientes e garantir novas relações.
- O serviço ao cliente é uma mais-valia moderada nas suas habilidades de vendas.
- Não terá inconvenientes em manter arquivos atualizados e monitorizar bem as tendências individuais dos clientes.
- Se os tempos se estenderem muito, pode entediar-se e distrair-se facilmente.
- Demonstrará iniciativa mas pode faltar-lhe a paciência necessária para o serviço ao cliente.

## Como liderar eficazmente

Nesta secção descrevem-se aspetos importantes a ter em consideração para um coaching eficaz. Os pontos descritos apoiam-se no seu estilo natural de comportamento e é fundamental que sejam tidos em conta por todas as pessoas que terá como líderes, de forma a alcançar o máximo de eficácia e aproveitar todas as suas capacidades.

- É importante para Nayla, construir e manter uma relação informal com o seu chefe. Para isso é importante que previamente o seu superior lhe especifique em detalhe as suas responsabilidades e o seu limite de autoridade, para depois poder estabelecer este tipo de relação.
- É importante que Nayla possa abordar abertamente o seu supervisor com as dúvidas que tenha e que receba feedback periodicamente.
- Nayla procura a popularidade e motiva-se com o reconhecimento público dos seus sucessos. A aceitação dos outros é muito importante para ela.
- Trabalha melhor em tarefas que envolvam relação com outros e em tarefas que exijam conhecimento na sua área de especialização.
- Para uma comunicação eficaz deve existir um ambiente informal e amigável. Este ambiente permite que Nayla possa expressar as suas inquietações livremente e sem pressão.
- O seu superior deve ser capaz de responder às suas dúvidas imediatamente, com toda a informação necessária e em detalhe.
- Nayla motiva-se com a diversidade, a variedade e a mudança, por isso é preciso atenção para não lhe atribuir demasiadas tarefas e responsabilidades pois pode perder-se nos detalhes.
- Prefere envolver-se em vários projetos relacionados do que se focar na qualidade e nos detalhes.
- Devem ser claramente explicados as regras e os procedimentos, assim como as consequências do seu incumprimento.
- Ao lhe delegar uma tarefa importante, precisa de explicações e informações concretas.

É importante ter em conta que o seu potencial reside na sua habilidade para liderar outros em vários assuntos simultaneamente e se possível, na sua área de especialização. Pode dar uma boa liderança e ganhar o envolvimento das pessoas.

## Pontos fortes que se podem converter em limitações

Nesta secção descrevem-se algumas tendências próprias do estilo de comportamento que eventualmente poderiam converter-se em limitações. São aspetos claramente positivos do estilo de comportamento desta pessoa, mas que caso não sejam moderados ou moldados de forma oportuna, poderiam ser contraproducentes.

- Centrando-se nos resultados, pode negligenciar a necessidade das pessoas em se relacionarem.
- Querendo apressar acontecimentos pode agir de forma demasiado rápida para as pessoas mais metódicas.
- Centrando-se nos resultados, pode comunicar conclusões sem explicar pacientemente as suas razões.
- Por querer avançar rapidamente, pode nem sempre ouvir os outros atentamente.
- Ao procurar diversidade e mudanças no trabalho, pode deixar tarefas para trás, ignorar detalhes importantes e negligenciar o seu seguimento.
- Procurando resultados rápidos pode pressionar demasiado os outros.
- Procurando resultados rápidos, pode ficar aborrecida e irritada se as tarefas não seguirem com a celeridade desejada.
- Pode-se tornar demasiado competitiva em casos onde resultaria melhor uma abordagem cooperativa.

## Chaves para motivar Nayla eficazmente

Nesta secção são descritos aspetos importantes a ter em conta para alcançar e manter um alto grau de motivação nesta pessoa. Os pontos descritos baseiam-se no seu estilo de comportamento e são fundamentais para serem tidos em consideração pela pessoa que lhe atribua tarefas, responsabilidades ou simplesmente trabalhar junto a essa pessoa, como parte de uma equipa.

- Encorajar a interação com as pessoas quando as discussões são de natureza prática e significativa.
- Dar oportunidade de gerir uma grande variedade de atividades que exigem uma organização eficaz e habilidades de planeamento para alcançar as metas.
- Permitir que participe em situações competitivas que exijam uma tomada de decisões rápida e planeando o trabalho para cumprir prazos restritos.
- Dar um trabalho onde iniciar a ação, supervisionar e acompanhar o trabalho de outros seja parte essencial da função.
- Atribuir tarefas e responsabilidades que lhe permitam atingir as metas rapidamente.
- Reconhecer a necessidade de se envolver numa grande variedade de atividades que requerem organização eficaz e habilidades de planeamento para alcançar metas.
- Dar tarefas claras e desafiantes.
- Encorajar a agir e a tomar algum risco para alcançar as metas.

## Situação Atual

Esta secção permite-lhe ter uma clara perspetiva das alterações que estão a ocorrer no estilo de comportamento desta pessoa. Descreve que aspetos do seu estilo natural se estão a modificar e o seu esforço para se adaptar às exigências do seu trabalho atual.



### Tomada de Decisões

Esta análise indica que Nayla normalmente assume um certo nível de risco quando toma decisões. Por natureza, não tem dificuldade a tomar decisões e mesmo que não tenha toda a informação disponível, baseia as suas decisões nos factos ao seu alcance. Nayla sente que a sua situação atual não requer que faça grandes mudanças no seu estilo de tomada de decisões. Nayla sente que a sua situação atual permite que tome decisões baseando-se na informação disponível.



### Equilíbrio de Energia

Não foram detetadas mudanças na sua energia, pelo que o diagnóstico sugere que a Nayla sente que o seu nível de energia é compatível com a situação atual.



### Alteração do Perfil

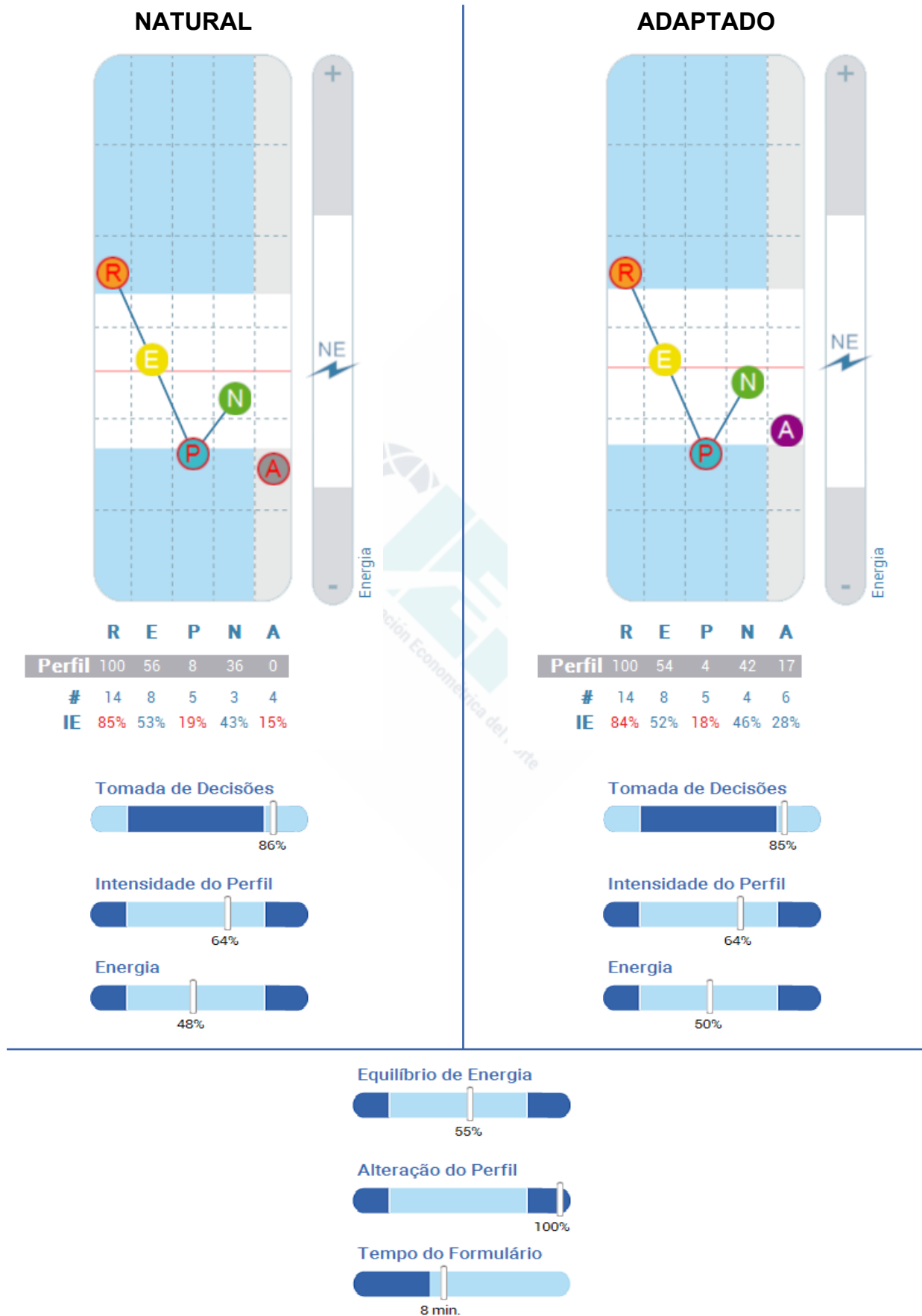
Esta análise indica que Nayla sente que atualmente não necessita de mudar o seu estilo natural para se adaptar aos requisitos comportamentais da posição. Isto pode ser interpretado como uma certa incapacidade de adaptação ou falta de flexibilidade.

Ao mesmo tempo, a intensidade do perfil é bastante forte, confirmando-se a tendência para a falta de flexibilidade de Nayla a modificar o seu estilo natural de forma a se adaptar a um ambiente que lhe exija algumas alterações comportamentais.

Sugere-se uma análise mais profunda desta tendência com Nayla ou com um superior de forma a resolver problemas relacionados com o trabalho.

Este relatório está relacionado unicamente com características do comportamento. O êxito em qualquer cargo específico dependerá que o candidato tenha a inteligência, capacidade e experiência apropriadas.

# Gráfico Perfil Comportamental

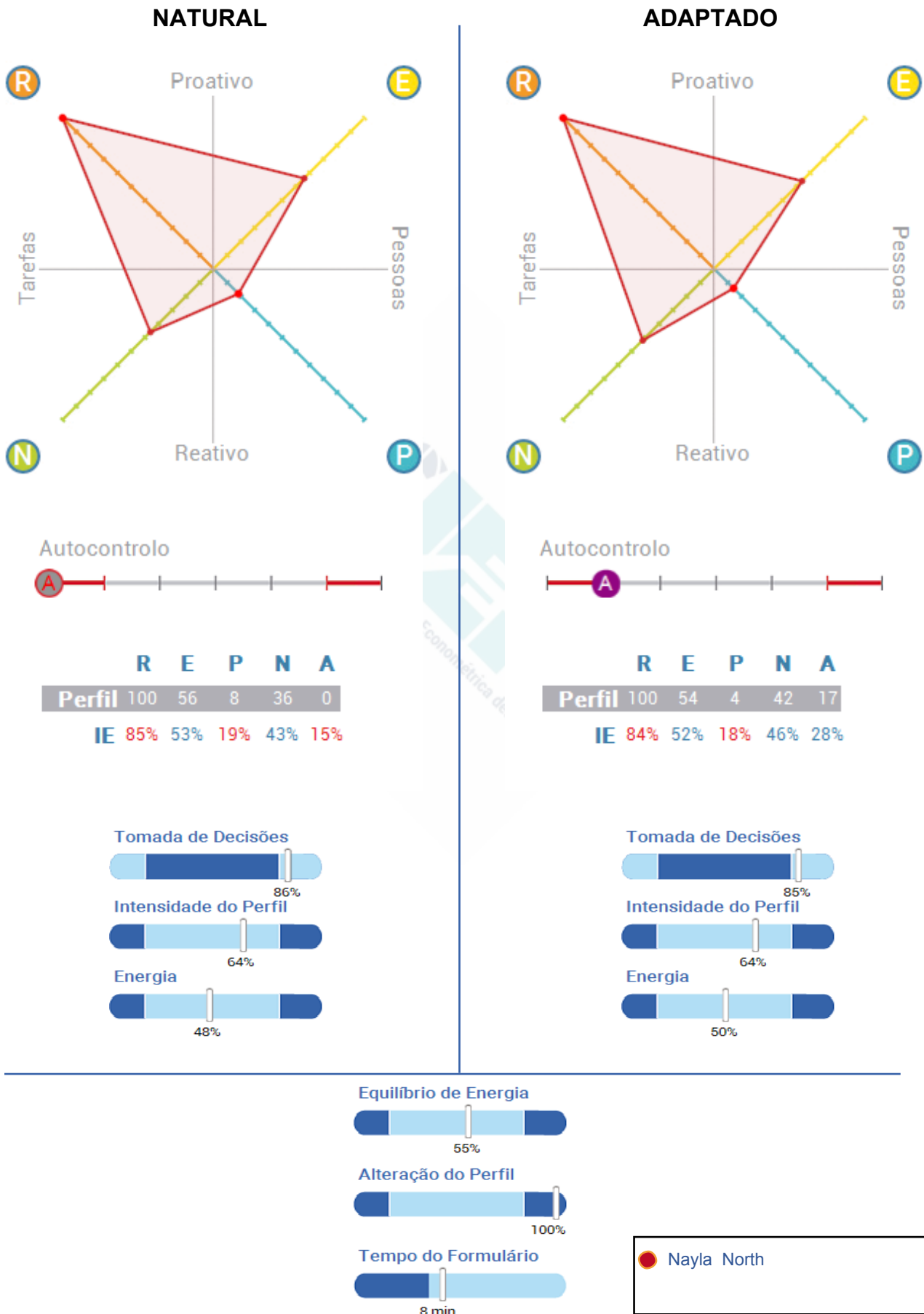


## Auto descrição

Sou objetiva, focada e muito determinada para meus desafios. Sou falante somente nos ambientes que confio e me sinto a vontade, não tenho dificuldade de comunicação, acho que sei me expressar muito bem. Sou impaciente e ansiosa, gosto que as coisas aconteçam rapidamente e não gosto de esperar. Me vejo flexível e ágil. Não gosto de rotina nem de processos porém tolero pois entendo que faz diferença no meu resultado.

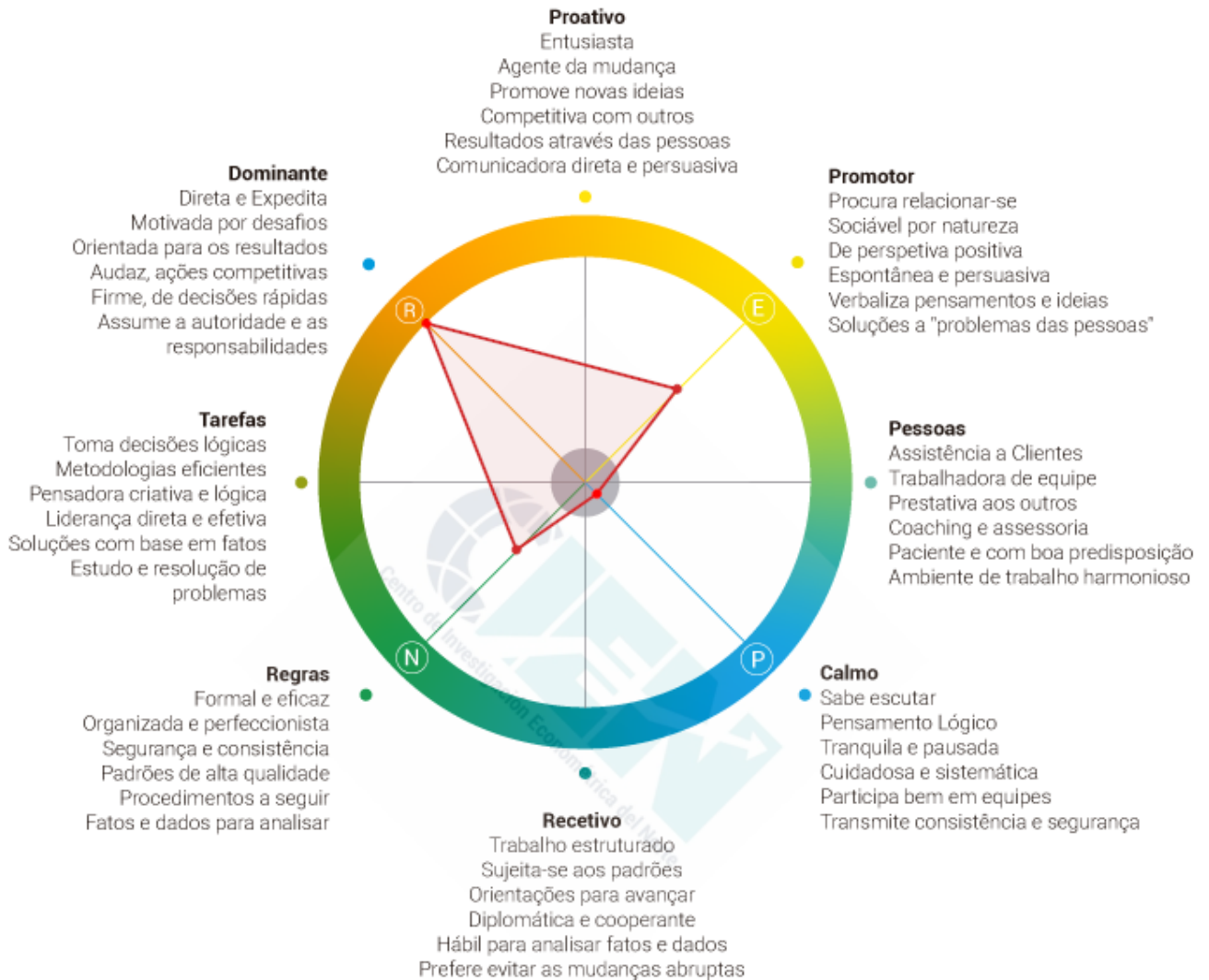


# Gráfico Radar PDA

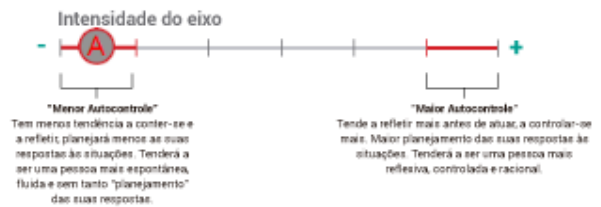




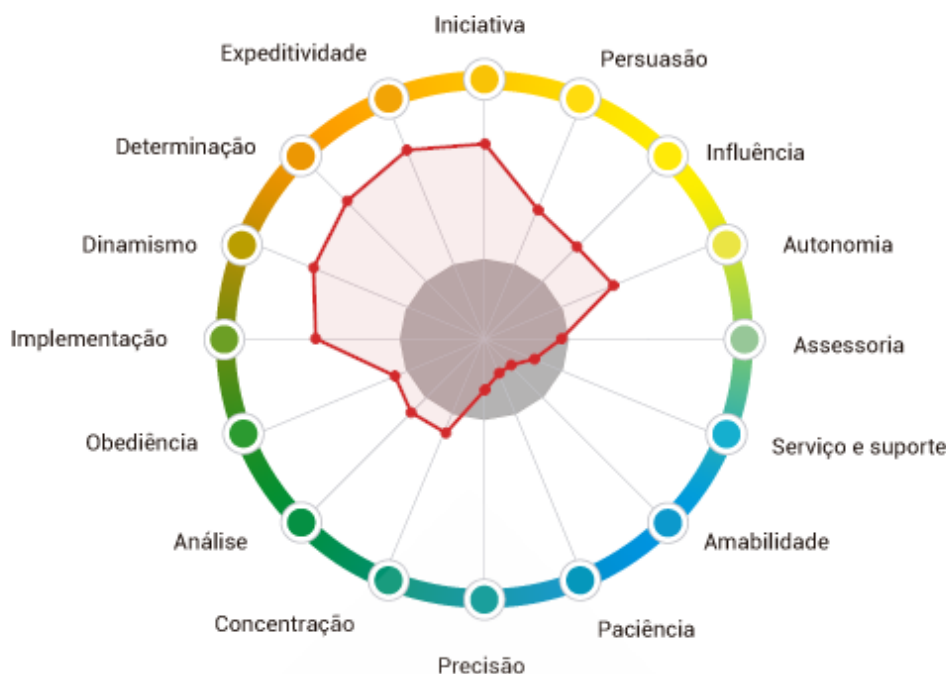
# Gráfico Circular PDA



	<b>R</b>	<b>E</b>	<b>P</b>	<b>N</b>	<b>A</b>
<b>Perfil</b>	100	56	8	36	0
<b>IE</b>	85%	53%	19%	43%	15%



## Gráfico Comportamental de Radar



### Iniciativa

É uma pessoa integradora e tem um interesse extrovertido pelos outros. Tem a habilidade de ganhar o respeito e a confiança de diversos tipos de pessoas. Destaca-se pela sua proatividade, criatividade e dinamismo na sua orientação para os resultados.

### Persuasão

É uma pessoa sociável e que causa boa impressão pela sua cordialidade, compreensão e compaixão. Trabalha com e através das pessoas para conseguir que o trabalho seja feito. Orienta-se para os resultados de forma criativa. É persuasivo e esmera-se para agradar e convencer os demais.

### Influência

É por natureza uma pessoa muito sociável e amistosa na sua abordagem com os demais. Prefere trabalhar com e através das pessoas para completar as tarefas e atribuições. Tem uma visão otimista e orienta-se para os resultados trabalhando em equipe, aplicando a sua influência e as suas habilidades interpessoais.

### Autonomia

É uma pessoa segura de si, confiante e independente. Prefere desenvolver os seus próprios pensamentos e opiniões e idealmente fazer as coisas "à sua maneira". Orienta-se para os resultados de forma independente e decidindo em função do seu próprio critério e sem esperar pelas opiniões de outros.

### Assessoria

É uma pessoa que se destaca pela sua comunicação. Aceita as opiniões dos outros e tem disposição para escutar. Adota um estilo amistoso, persuasivo, cortês e atua de forma amável e complacente. Orienta-se para os resultados de forma amigável, trabalhando em equipe e promovendo um ambiente harmonioso. É também uma pessoa paciente, criativa, boa colega e coach.

### Serviço e suporte

Esta pessoa tende a ser paciente, calma e equilibrada em quase todas as situações, inclusive em situações "de pressão". Pode ser um pouco relutante a demonstrar as suas preocupações e frustrações. Orienta-se para os resultados de forma útil, ouvindo e analisando a informação.

### Amabilidade

Tem grandes aptidões para assumir cargos administrativos e especializados. Destaca-se por ser uma pessoa diplomática e usa o tato na sua abordagem com os outros. Orienta-se para os resultados de forma paciente, consistente, amável e cordial, evitando o confronto.

### Paciência

Dedica tempo aos outros, sabe escutar e tem um alto nível de empatia com as pessoas. É uma pessoa paciente, ponderada, amável, generosa, grata e compassiva. Orienta-se para os resultados de forma paciente e consistente, tomando o tempo necessário.

### Precisão

Trabalha mais confortável e eficazmente em ambientes e situações estruturadas e bem definidas. É uma pessoa cautelosa na abordagem aos problemas e às decisões. Destaca-se pela sua precisão e cuidado na sua orientação para os resultados.

### Concentração

Esta pessoa destaca-se pela sua precisão e perfeccionismo. Prefere seguir procedimentos tanto na sua vida profissional como privada. Não quer cometer nenhum erro no seu trabalho, onde prioriza a análise e a ordem. Concentra-se e segue procedimentos na sua orientação para os resultados.

### Análise

Tem uma marcada tendência para a administração e para a especialização. É uma pessoa altamente confiável, muito disciplinada e precisa. Orienta-se para os resultados avaliando a informação e os fatos e avançando de forma lógica, sistemática e organizada.

### Obediência

É uma pessoa que detesta cometer falhas ou erros no seu trabalho. Interessa-se pelos detalhes do seu trabalho ou tarefa e vai esforçar-se muito para fazer o seu trabalho com perfeição. Orienta-se para os resultados de forma consistente e segura, analisando a informação disponível e seguindo procedimentos.

### Implementação

É uma pessoa meticulosa e exata, com um dinamismo inato para a resolução de problemas. Tem curiosidade pelas causas dos problemas e pode ter uma ampla gama de interesses. Orienta-se para os resultados estudando e resolvendo problemas difíceis e tomando decisões com base na lógica.

### Dinamismo

É uma pessoa cordial, intensa, impaciente e que anseia por agradar. Esforça-se para que as coisas se iniciem, avancem e se obtenham os resultados tão rapidamente como seja possível. Orienta-se para os resultados de forma dinâmica e promovendo a mudança, adaptando-se rapidamente às novas situações.

### Determinação

Olha para frente e compete para alcançar as suas metas. Vai à procura das coisas em vez de esperar que aconteçam e assume riscos para atingir as suas metas. Orienta-se para os resultados de forma determinada, firme, confrontando se for necessário, assumindo a responsabilidade e os desafios.

### Expeditivo

É uma pessoa expedita com um urgente e impaciente desejo de produzir resultados rápidos. Desfruta muito da variedade no seu trabalho e orienta-se para os resultados de forma dinâmica, competitiva e tomando decisões rápidas.

# Tendências de Comportamento

**IMPORTANTE:** Em condições ótimas, a grande maioria das pessoas tem a capacidade de desempenhar adequadamente qualquer uma das seguintes competências. Referimo-nos a "condições ótimas" quando no ambiente profissional se dão várias das seguintes condições: boa liderança, motivação, reconhecimento, suporte e formação, entre muitas outras. Entendemos que nem sempre as condições do ambiente são ótimas.

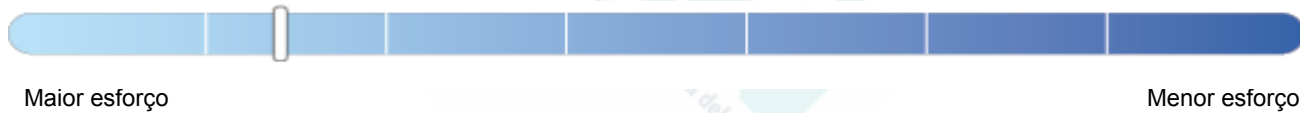
## Seguimento de normas e políticas

Esta competência mede a habilidade individual relacionada com o cumprimento de políticas e controlo, respondendo de acordo com as normas e procedimentos indicados.



## Atenção e escuta

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



## Orientação competitiva para resultados

Esta competência mede a habilidade individual para se orientar para resultados através de um estilo direto e competitivo, aceitando alguns desafios sendo confrontativo se necessário.



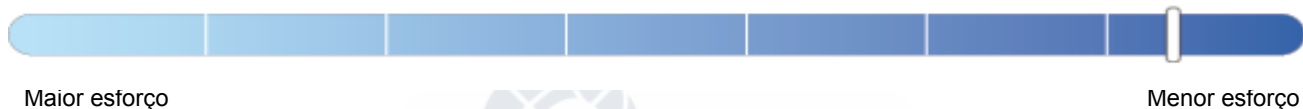
## Assessoria, suporte e atenção aos clientes

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



## Dinamismo e sentido de urgência

Esta competência mede a habilidade individual para responder a desafios que exijam diversidade, mudança e variedade quando o tempo é escasso e a urgência essencial.



### Implementação

Esta competência mede a orientação para as tarefas. A habilidade individual para gerir e coordenar tarefas de acordo com as normas e procedimentos corretos.



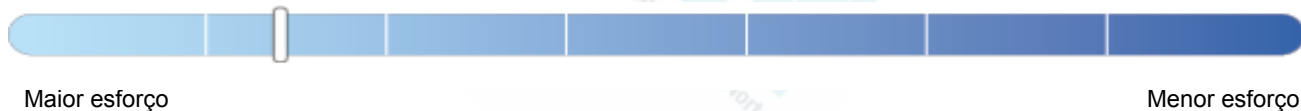
### Persuasão e extroversão

Esta competência mede a habilidade individual em relações interpessoais e sua capacidade de se relacionar através de um estilo extrovertido, sociável e persuasivo.



### Precisão - Qualidade

Esta competência mede a habilidade individual no que se refere às tarefas que exigem precisão, qualidade e detalhe. Dar seguimento aos temas até à sua conclusão.



### Proatividade e independência

Esta competência mede a proatividade, tanto para tarefas como para as pessoas. Envolve as habilidades de persuasão e de motivar outros na procura de desafios que exijam criatividade e independência.



## Orientação estratégica para resultados

Esta competência mede a habilidade individual para se orientar para resultados através de um estilo determinado e consistente, criando estratégias, minimizando os riscos e evitando a confrontação.



A importância de identificar e conhecer o Perfil Natural de comportamento das pessoas é extremamente útil para poder prever quanto "esforço" podem requerer e exigir estas competências, isto é, se a pessoa se poderá apresentar naturalmente, espontaneamente e "sem esforço" ou se requererá um "maior esforço", por esta não lhe ser uma competência "natural". Por exemplo: uma pessoa de "natureza impaciente e inquieta" vai necessitar de fazer um maior esforço na competência "Capacidade de análise", enquanto que a competência "Sentido de Urgência" vai ser uma habilidade natural para esta pessoa, portanto irá exigir um "menor esforço".

## Programa de autodesenvolvimento com MyPDACoach

Esta secção propõe que inicie o seu programa de autodesenvolvimento com MyPDACoach. MyPDACoach é uma aplicação online que orienta o desenvolvimento de competências comportamentais para melhorar aspetos do estilo comportamental, reforçar relacionamentos com os outros e aumentar a eficácia no trabalho. Com o autoconhecimento obtido com a leitura do seu relatório PDA, MyPDACoach vai ajudar a alcançar mudanças positivas no seu comportamento, contribuindo para o seu sucesso.

## Autoconhecimento, Autodesenvolvimento e Liderança Pe

Cada pessoa é protagonista na sua própria vida e o caminho que seguimos depende diretamente das suas ações. MyPDACoach convida a que inicie um programa de autodesenvolvimento com o objetivo de atingir as mudanças no seu estilo de comportamento necessárias para o seu sucesso. **O Autodesenvolvimento consiste em promover por nós próprios ou com o apoio de um Coach, o desenvolvimento das nossas competências. Isto facilita o crescimento pessoal e profissional.**

Para avançar num programa de autodesenvolvimento é fundamental, conhecer-se, ver-se ao espelho e ajustarmos o conhecimento que temos de nós mesmos. A informação proporcionada pelo relatório PDA que acabou de ler, enriquece o seu autoconhecimento, que é o ponto de partida para o processo de melhoria pessoal e que está diretamente relacionado com o autodesenvolvimento, a aprendizagem e a liderança pessoal.

**O autoconhecimento implica um processo de reflexão, através do qual as pessoas adquirem noção dos seus pontos fortes e áreas de melhoria. Isto permite explorar o máximo de oportunidades e estar preparado para os desafios que o contexto apresenta.**

As pessoas que aceitam o desafio do autodesenvolvimento devem conhecer-se bem e ter uma visão clara dos seus objetivos. Necessitam desenhar um plano, pô-lo em prática e monitorá-lo. **MyPDACoach** ajuda a preparar esse plano, pô-lo em prática e acompanhá-lo durante o processo. **MyPDACoach** ajuda também a praticar novos comportamentos que lhe permitem adquirir técnicas, melhorar certos hábitos e desenvolver competências pessoais.

É importante ter em atenção que o autodesenvolvimento é obtido através de trabalho, esforço, autocrítica, e atualização do conhecimento. Implica um sentido de responsabilidade, bem como uma atitude flexível e proactiva. O processo deve ser contínuo e organizado de forma a consolidar um conjunto de novos comportamentos e condutas que reforcem e facilitem o caminho para o seu sucesso.

**MyPDACoach** consiste em cinco passos simples e intuitivos. Já realizou dois e agora tem a oportunidade de continuar...

1. Preencher o Formulário PDA. **Feito!**
2. Ler o Relatório PDA e aumentar o seu autoconhecimento. **Feito!**
3. Definir a competência que quer desenvolver. **Comece hoje!**
4. Receba dicas de coaching e pratique novos comportamentos. Seis semanas!
5. Receba feedback de outras pessoas. Verifique se teve sucesso!

Gerir-se a si mesmo é um desafio. Já fez o seu PDA e já leu o seu relatório PDA. Agora só precisa de se empenhar e gerir o seu programa de autodesenvolvimento. Visite [www.mypdacoach.com](http://www.mypdacoach.com) para saber mais e começar hoje o seu processo!

