



# PASRecrut

Identificando Talentos e Oportunidades  
através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

vendedor de motos

Personal Awareness System Brasil S/C Ltda. – Distribuidor Exclusivo para o Brasil do PASport Software Programs, Inc. Para maiores informações a respeito de nossos produtos e serviços, por favor contate-nos através do e-mail [pas@pasbrasil.com.br](mailto:pas@pasbrasil.com.br) ou ligue para + 11 4689 5445



PASRECRUT

Identificando Talentos e Oportunidades através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

## ANÁLISE DA FUNÇÃO

Análise da Função

Baseado nas respostas do Questionário PAS Recrut, de Avaliação da Função são fornecidos resultados abaixo:

- Resumo do Perfil de Função
- Comportamentos Necessários para a Função
- Estilos de Comunicação
- Estilos de Liderança
- Áreas de Atenção e reações potenciais
- Nível de Energia
- Flexibilização
- Sugestão de anúncio de vaga

**Avaliador, as respostas fornecidas na Avaliação de Função indicam que esta função necessita de uma pessoa:**

decisiva, assertiva, ousada e inovadora, competitiva, orientada para resultados, que busca obter envolvimento, mais confiante em sua própria habilidade que nos outros, que prefere agir num ambiente no qual tenha controle.

**Indica também:**

orientada para resultados, que não gosta de atrasos e de esperas, que tem um forte senso de urgência, que imprime um ritmo acelerado para ela e para os outros, que aprende de maneira rápida, que gosta de muita variedade, do que é novo, de situações excitantes.

As conclusões combinadas da pesquisa de avaliador (veja o gráfico seguinte) foram identificadas como:

Descrição Traços	Perfil Primário	Ajuste à Norma
Dominância	43	39
Extroversão	40	31
Paciência	18	24
Conformidade	21	35
Seu Traço Alto		Dominância
Seu Traço Baixo		Paciência
Seu Nível de Energia		Acima da Média



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

## DEFINIÇÃO

Abaixo estão as definições para cada um dos quatro traços de comportamento avaliados:

### **Dominância**

- Decisivo e direto, orientado para resultados, realizador, assumidor de riscos

### **Não Dominância**

- Aproxima-se de outros de forma não ameaçadora, modesto, evita conflitos

### **Extroversão**

- Expansivo, orientado para pessoas, influencia outros, prefere trabalhar com pessoas, otimista

### **Introversão**

- Reservado, Focado em suas próprias idéias, pensa antes de falar, prefere trabalhar isolado

### **Paciência**

- Estável, persistente, amigável, cria tempo para planejar e aprender, vagaroso, cooperativo

### **Impaciência**

- Forte senso de urgência para si e para outros, rápido, versátil, orientado para ação, competitivo

### **Conformidade**

- Cuidadoso e correto, organizado e habilidoso, conservador e dependente, gosta de estrutura, age de acordo com o "livro".

### **Não Conformidade**

- Atitude independente, gosta de liberdade e criatividade, desinibido, resistente a regras



PASRECRUT

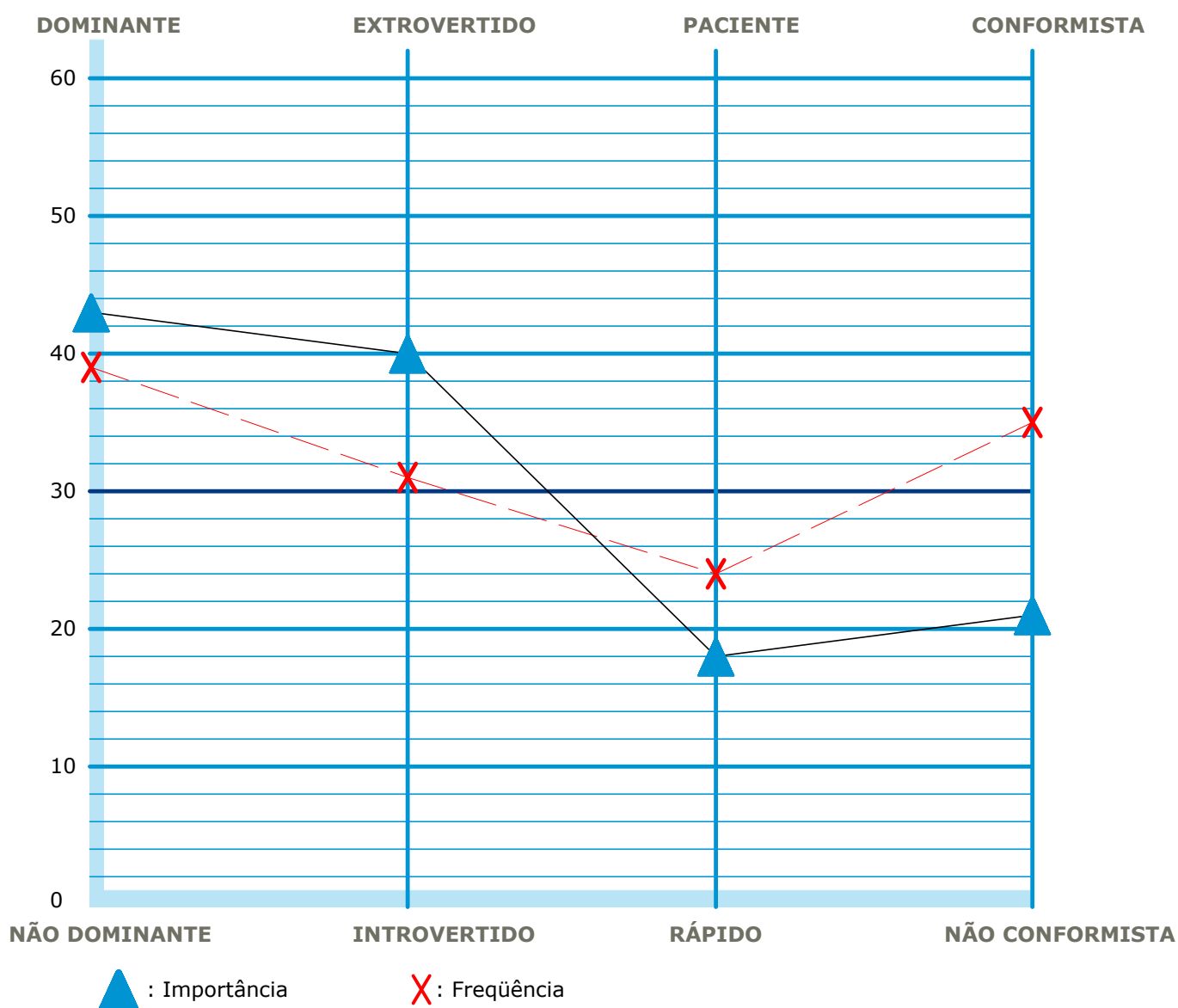
Identificando Talentos e Oportunidades através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

### GRÁFICO DE INTENSIDADE DE TRAÇOS





PASRECRUT

Identificando Talentos e Oportunidades através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

## ANÁLISE DA FUNÇÃO

### COMPORTAMENTOS NECESSÁRIOS PARA ESTA FUNÇÃO:

Está página descreve o comportamento necessário do profissional que deve ocupar a função.

**A combinação da Dominância como Traço alto e a Paciência como Traço mais baixo, indica o seguinte:**

Esta pessoa tem AUTO-INICIATIVA e é muito AMBICIOSA, ESFORÇADA, E IMPACIENTE consigo mesma e com os outros. Toma decisões de maneira rápida e quer tudo pronto para ONTEM. É muito competitiva e desenvolve idéias positivas muito rapidamente. Tem muita confiança em sua habilidade de realização e é uma grande ASSUMIDORA DE RISCOS.

**A combinação da Dominância como Traço alto e a Conformidade abaixo da linha da média, indica o seguinte:**

Tem mais interesse em atingir resultados finais que parciais. É uma pessoa bastante CRIATIVA, AUTOCONFIANTE, e INDEPENDENTE. ODEIA DETALHES e muita ESTRUTURA, e resiste as regras que a façam perder a liberdade. Gosta de tomar decisões baseada na autoridade, mas usualmente delega decisões que envolvam certos detalhes. Assume riscos sem hesitação. Não se sente presa a organizações, porém tem forte tendência organizacional.

**A combinação da Dominância como Traço alto e a Extroversão acima da linha média, indica o seguinte:**

Seu Estilo de Comunicação é ENTUSIASTA e CONVINCENTE, e expressa-se muito bem. Tem PENSAMENTO RÁPIDO, ESPONTÂNEO, E PENSA ONDE PÕE OS PÉS. É uma pessoa AUTOCONFIANTE e habilidosa com outros. Tende a ser AMIGÁVEL e aberta, até encontrar resistência, então, assumirá o controle da situação. Prefere ser a RELATORA que aquela que convence, e também prefere dizer às pessoas o que quer que elas façam do que tentar persuadi-las.



PASRECRUT

Identificando Talentos e Oportunidades através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

## ANÁLISE DA FUNÇÃO

### COMPREENSÃO APROFUNDADA

Abaixo descrevemos alguns aspectos sobre o perfil definido como ideal para a função. Estão descritas algumas considerações que devem ser analisadas quando da avaliação de um candidato para a função.

#### **Estilo de Comunicação: Rápido e Espontâneo**

Este perfil indica que seu Estilo de Comunicação é bastante DIRETO e SINCERO, e que gosta que os outros ajam da mesma maneira. Gosta de EXPOSIÇÃO SOCIAL, tem habilidade de PENSAR RÁPIDO, e gosta de relacionar-se com outras pessoas. Por ser NÃO-CONFORMISTA, prefere discutir GRANDES OPORTUNIDADES, e NOVAS FORMAS DE FAZER AS COISAS. Gosta de falar e prefere ter o CONTROLE do assunto.

#### **Estilo de Liderança: "Martelo de Veludo"**

Esta pessoa exerce seu papel de Liderança por ASSUMIR uma atitude de controle direto e por estar sempre PREOCUPADA a respeito de como se aproximar dos outros. É AUTODIRECIONADA e tem grande confiança em sua HABILIDADE em conseguir as coisas através das pessoas. Assume RESPONSABILIDADES ADICIONAIS e é RELUTANTE em DELEGAR AUTORIDADE. Toma decisões RAPIDAMENTE e busca resultados IMEDIATOS. Promove mudanças ativamente e está sempre buscando novos caminhos para fazer as coisas.

#### **Áreas de Atenção e Reações Potenciais:**

Supervisão e controles excessivos fazem com que esta pessoa se sinta ACUADA por preferir certa liberdade. LIDERANÇA INCOMPETENTE ou VACILANTE e muita ênfase ao cotidiano é muito desmotivante. Também não gosta de RESPOSTAS VAGAS ou ERRADAS às suas dúvidas e questões.

Se, parte ou todos os fatos acima ocorrerem e ela sentir que esta sendo forçada a aceitar isso, reagirá de maneira muito DIRETA. Sentirá que é NECESSÁRIO sair dessa situação e passará a agir de maneira AUTOCRÁTICA e DITATORIAL em seu esforço para ganhar o controle.



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

## ANÁLISE DA FUNÇÃO

### ENERGIA NECESSÁRIA PARA ESTA FUNÇÃO

Esta página descreve o nível de energia que a pessoa necessita para desempenhar bem esta função. Ela está baseada nas informações do formulário que descrevem os fatores mais importantes definidos pela liderança.

O nível de energia que foi determinado por este programa, mensurado pela tabulação das respostas dos itens descritos no formulário, nos fornece uma indicação da capacidade necessária para cuidar de várias tarefas e compromissos associados a esta função.

As pesquisas confirmam que as demandas do ambiente exigem uma pessoa com uma maior capacidade (energia) do que em um ambiente com menos demanda. Pessoas com baixo nível de energia que estejam em um ambiente que exija alta energia, poderão sentir exaustão, enquanto que, uma pessoa com alta energia, poderá se sentir entediada. Não existe uma forma de mensurar a demanda de energia de um trabalho com precisão científica. Este índice de energia tem o propósito de orientar o nível de energia relativo a esta função.

Geralmente a energia/vitalidade de uma pessoa é consumida mais rapidamente quando ela se encontra numa situação estressante, ao contrário de quando as coisas caminham normalmente. A energia pode ser resultado de diversas causas, inclusive por comer, dormir ou relaxar. Quando uma pessoa fica sem energia, os seguintes sintomas tendem a aparecer:

1. Aumento de probabilidade de acidentes
2. Aumento de probabilidade de cometer erros (mentais)
3. Mais dificuldade para se concentrar sobre um assunto
4. Incapacidade para cuidar de situações estressantes.

Veja abaixo os níveis de energia mensurados

<b>Abaixo da Média Alto</b>	<b>Na Média</b>	<b>Acima da Média</b>	<b>Alto</b>	<b>Muito</b>
---------------------------------	-----------------	-----------------------	-------------	--------------

As respostas do formulário indicam que a liderança determinou que o nível necessário de energia é **Acima da média**. Isto significa que a liderança entende que o nível de energia acima da média é, suficiente para o desempenho das demandas desta função. Uma pessoa com este nível de energia terá a capacidade de desempenhar suas responsabilidades de forma normal, contudo muitas horas extras, poucas horas de sono e estresse excessivo poderão causar, por um período de tempo, fadiga e eventualmente exaustão. Pessoas com nível de energia acima da média, são mais efetivas principalmente quando focam sua capacidade (energia) na busca de objetivos específicos.



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

## ANÁLISE DA FUNÇÃO

### AJUSTES NA FREQUÊNCIA

O programa compara as respostas da liderança nos formulários A (importância) e B (frequência). Esta comparação indica com que frequência a pessoa que está realizando o trabalho, terá que ajustar seus comportamentos em razão da frequência da necessidade de determinados comportamentos.

No gráfico de Intensidade dos Traços, os "X" fornecem um indicador visual de como a frequência de um comportamento em particular pode diferir da importância daquele mesmo comportamento (indicado pelo triângulo). A importância e a frequência deveriam normalmente estar muito próximas a menos que existam circunstâncias na função que sejam críticas, mesmo que sejam feitas apenas ocasionalmente. Se a distância for consideravelmente longa, a liderança deveria reavaliar as necessidades desta função. Os parágrafos abaixo fazem um sumário destas diferenças e fornecem algumas possíveis causas:

#### **Não existem diferenças significantes na Dominância.**

**A Extroversão movendo-se mais para baixo.** Esta é uma indicação de que a função pode estar demandando que a pessoa gaste mais tempo sozinha planejando suas ações ou cuidando de detalhes pessoalmente.

Esta pessoa deverá estar percebendo a necessidade de trabalhar sozinha sem poder interagir com outras pessoas, bem como está vendo a necessidade de cuidar mais de aspectos técnicos.

**Paciência movendo-se para a direção mais alta:** Esta é uma indicação de que a pessoa está executando uma função que necessita diminuição de ritmo, bem como a necessidade de esperar por outras pessoas ou esperar que determinadas coisas aconteçam. Isto pode exigir que estas pessoas façam um planejamento de mais longo prazo, bem como estabeleçam prioridades. A função pode demandar que esta pessoa se torne mais casual e despreocupada do que sua natureza normalmente reflete.

**A Conformidade movendo-se mais para o alto.** Esta é uma indicação de que as pessoas, exercendo esta função, percebem a necessidade de desenvolver formas mais sistemáticas para fazer as coisas para que assim possam cumprir os prazos pré-estabelecidos. Também pode indicar uma preocupação da liderança quanto à qualidade ou precisão do trabalho. A função pode também demandar que as pessoas sejam mais organizadas, sistemáticas ou mais cautelosas do que normalmente seriam.





**PASRECRUT**

Identificando Talentos e Oportunidades através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

## CÓPIA SUGERIDA DE ANÚNCIO

Abaixo algumas linhas que poderão ser incluídas num anúncio para esta função, tanto interno como externo. Existem alguns aspectos que serão muito atrativos para uma pessoa com este perfil:

### **ESTES ASPECTOS SERÃO MOTIVADORES PARA UMA PESSOA COM ALTA DOMINÂNCIA:**

- Gosta de desafios diários
- Espera e deseja produzir resultados tangíveis
- Quer assumir uma posição de poder e prestígio
- Ao se comunicar é, direto e franco
- Gosta de respostas diretas baseadas em realidade
- Deseja muita liberdade
- Aprecia o desafio de solucionar problemas
- Deseja ter habilidade para mensurar resultados em bases regulares
- Não gosta de detalhes
- Busca oportunidade para ocupar posições de liderança e tomada de decisão
- Que assume responsabilidade pelos resultados alcançados
- Busca a oportunidade de ser respeitada como um líder

### **ISTO IRÁ MOTIVAR PESSOAS COM EXTROVERSÃO ACIMA DA MÉDIA:**

- Aprecia muita interação com pessoas
- Deseja encontrar novas pessoas e fazer novos amigos
- Gostam de trabalhar em equipe ao desenvolver projetos
- Desejam a oportunidade de sucesso numa organização de prestígio
- Aprecia o aplauso e reconhecimento público

### **ESTES ASPECTOS IRÃO MOTIVAR PESSOAS QUE TENHAM O NÍVEL DE PACIÊNCIA ABAIXO DA MÉDIA:**

- Deseja um ambiente de ritmo rápido e muita variedade
- Não gosta de rotinas
- Não gosta de rotina, aprecia ambientes novos e em mutação
- Quer responsabilidades que demandam ação rápida e constante
- Apreciam um ambiente onde as coisas aconteçam rapidamente

### **ESTES ASPECTOS IRÃO MOTIVAR PESSOAS COM CONFORMIDADE ABAIXO DA MÉDIA:**

- Preferem Não seguir regras, cuidar de detalhes e fazer relatórios
- Gostam de independência e preferem trabalhar para si mesmos
- Apreciam responsabilidade não usual que demande novas maneiras de fazer as coisas
- Apreciam as oportunidades para enxergarem o grande quadro
- Buscam oportunidade de associação com pessoas visionárias



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

STOEVER WALTER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Importância" de cada atributo.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 1. <b>Espontâneo</b><br>Age livremente sem a sensação de estar sendo controlado por seus superiores ou colegas.              | 5 |
| 2. <b>Agradável</b><br>Agradável e causa satisfação em estar trabalhando junto.  | 5 |
| 3. <b>Dinâmico</b><br>Possuí senso para gerar energia produtiva e força.   | 4 |
| 4. <b>Bom Caráter</b><br>Bem disposto e não fica ofendido com críticas ou erros pessoais no trabalho.                        | 5 |
| 5. <b>Sociável</b><br>É gregário e falante, procura sempre estar em contato com seus colegas de trabalho e/ou clientes.      | 2 |
| 6. <b>Cuidadoso</b><br>Considera os detalhes e a exatidão, evita cometer erros através do planejamento.                      | 3 |
| 7. <b>Exigente</b><br>Lidera e exige altos níveis de resultados dos outros.  | 5 |
| 8. <b>Bondoso</b><br>Interessado e simpático com relação a seus colegas de trabalho, bem como com os detalhes de sua função. | 1 |
| 9. <b>Sério</b><br>Pensativo e focado nos detalhes de sua função.  | 3 |
| 10. <b>Paciente</b><br>Lida com a frustração e o desconforto de maneira calma e sem reclamar.                                | 1 |
| 11. <b>Dominante</b><br>Assume o comando, controla e dirige outros.  | 5 |
| 12. <b>Amigável</b><br>Amistoso, cordial e com vontade de ajudar.  | 3 |



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

STOEVER WALTER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Importância" de cada atributo.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 13. <b>Aventureiro</b><br>Busca sempre novos desafios ou tarefas, mesmo que os outros digam que não.         | 3 |
| 14. <b>Decisivo</b><br>Apto a tomar decisões e ações sem hesitação.  | 5 |
| 15. <b>Iniciador</b><br>Calcula qual ação é necessária e age sem se preocupar o que deve fazer.              | 5 |
| 16. <b>Cauteloso</b><br>Não age enquanto existir a possibilidade de erro ou fracasso.                        | 3 |
| 17. <b>Reservado</b><br>Retraído para falar e agir em público, não busca o contato com seus colegas.         | 3 |
| 18. <b>Quieto</b><br>Raramente fala e evita chamar atenção para si mesmo(a).                                 | 1 |
| 19. <b>Preocupado</b><br>Frequentemente está preocupado e agitado com pensamentos sobre possíveis problemas. | 3 |
| 20. <b>Rebelde</b><br>Resiste ao controle e busca autonomia, trabalha de sua própria maneira.                | 1 |
| 21. <b>Extrovertido</b><br>Ativo e atencioso para com os que o cercam.                                       | 5 |
| 22. <b>Flexível</b><br>Capaz de mudar ponto de vista e o jeito de fazer as coisas com facilidade.            | 4 |
| 23. <b>Questionador</b><br>Busca novas formas de fazer as coisas e, às vezes, quebra as regras.              | 4 |
| 24. <b>Complacente</b><br>Esquece as ofensas com facilidade e não exige desculpas dos outros.                | 1 |



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

STOEVER WALTER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Frequência" de cada atributo para a posição.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

1. **Espontâneo**  
Age livremente sem a sensação de estar sendo controlado por seus superiores ou colegas. 5
2. **Agradável**  
Agradável e causa satisfação em estar trabalhando junto. 5
3. **Dinâmico**  
Possui senso para gerar energia produtiva e força. 5
4. **Bom Caráter**  
Bem disposto e não fica ofendido com críticas ou erros pessoais no trabalho. 5
5. **Sociável**  
É gregário e falante, procura sempre estar em contato com seus colegas de trabalho e/ou clientes. 5
6. **Cuidadoso**  
Considera os detalhes e a exatidão, evita cometer erros através do planejamento. 5
7. **Exigente**  
Lidera e exige altos níveis de resultados dos outros. 5
8. **Bondoso**  
Interessado e simpático com relação a seus colegas de trabalho, bem como com os detalhes de sua função. 5
9. **Sério**  
Pensativo e focado nos detalhes de sua função. 5
10. **Paciente**  
Lida com a frustração e o desconforto de maneira calma e sem reclamar. 5
11. **Dominante**  
Assume o comando, controla e dirige outros. 5
12. **Amigável**  
Amistoso, cordial e com vontade de ajudar. 5



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

STOEVER WALTER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Frequência" de cada atributo para a posição.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 13. <b>Aventureiro</b><br>Busca sempre novos desafios ou tarefas, mesmo que os outros digam que não.         | 5 |
| 14. <b>Decisivo</b><br>Apto a tomar decisões e ações sem hesitação.  | 5 |
| 15. <b>Iniciador</b><br>Calcula qual ação é necessária e age sem se preocupar o que deve fazer.              | 5 |
| 16. <b>Cauteloso</b><br>Não age enquanto existir a possibilidade de erro ou fracasso.                        | 5 |
| 17. <b>Reservado</b><br>Retraído para falar e agir em público, não busca o contato com seus colegas.         | 5 |
| 18. <b>Quieto</b><br>Raramente fala e evita chamar atenção para si mesmo(a).                                 | 5 |
| 19. <b>Preocupado</b><br>Frequentemente está preocupado e agitado com pensamentos sobre possíveis problemas. | 5 |
| 20. <b>Rebelde</b><br>Resiste ao controle e busca autonomia, trabalha de sua própria maneira.                | 5 |
| 21. <b>Extrovertido</b><br>Ativo e atencioso para com os que o cercam.                                       | 5 |
| 22. <b>Flexível</b><br>Capaz de mudar ponto de vista e o jeito de fazer as coisas com facilidade.            | 5 |
| 23. <b>Questionador</b><br>Busca novas formas de fazer as coisas e, às vezes, quebra as regras.              | 5 |
| 24. <b>Complacente</b><br>Esquece as ofensas com facilidade e não exige desculpas dos outros.                | 5 |



PASRECRUT

Identificando Talentos e Oportunidades através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

ROSANE STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Importância" de cada atributo.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 1. <b>Espontâneo</b><br>Age livremente sem a sensação de estar sendo controlado por seus superiores ou colegas.              | 5 |
| 2. <b>Agradável</b><br>Agradável e causa satisfação em estar trabalhando junto.  | 5 |
| 3. <b>Dinâmico</b><br>Possuí senso para gerar energia produtiva e força.   | 5 |
| 4. <b>Bom Caráter</b><br>Bem disposto e não fica ofendido com críticas ou erros pessoais no trabalho.                        | 4 |
| 5. <b>Sociável</b><br>É gregário e falante, procura sempre estar em contato com seus colegas de trabalho e/ou clientes.      | 5 |
| 6. <b>Cuidadoso</b><br>Considera os detalhes e a exatidão, evita cometer erros através do planejamento.                      | 5 |
| 7. <b>Exigente</b><br>Lidera e exige altos níveis de resultados dos outros.  | 4 |
| 8. <b>Bondoso</b><br>Interessado e simpático com relação a seus colegas de trabalho, bem como com os detalhes de sua função. | 5 |
| 9. <b>Sério</b><br>Pensativo e focado nos detalhes de sua função.  | 4 |
| 10. <b>Paciente</b><br>Lida com a frustração e o desconforto de maneira calma e sem reclamar.                                | 5 |
| 11. <b>Dominante</b><br>Assume o comando, controla e dirige outros.  | 5 |
| 12. <b>Amigável</b><br>Amistoso, cordial e com vontade de ajudar.  | 4 |



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

ROSANE STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Importância" de cada atributo.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 13. <b>Aventureiro</b><br>Busca sempre novos desafios ou tarefas, mesmo que os outros digam que não.         | 5 |
| 14. <b>Decisivo</b><br>Apto a tomar decisões e ações sem hesitação.  | 4 |
| 15. <b>Iniciador</b><br>Calcula qual ação é necessária e age sem se preocupar o que deve fazer.              | 5 |
| 16. <b>Cauteloso</b><br>Não age enquanto existir a possibilidade de erro ou fracasso.                        | 4 |
| 17. <b>Reservado</b><br>Retraído para falar e agir em público, não busca o contato com seus colegas.         | 5 |
| 18. <b>Quieto</b><br>Raramente fala e evita chamar atenção para si mesmo(a).                                 | 4 |
| 19. <b>Preocupado</b><br>Frequentemente está preocupado e agitado com pensamentos sobre possíveis problemas. | 5 |
| 20. <b>Rebelde</b><br>Resiste ao controle e busca autonomia, trabalha de sua própria maneira.                | 5 |
| 21. <b>Extrovertido</b><br>Ativo e atencioso para com os que o cercam.                                       | 4 |
| 22. <b>Flexível</b><br>Capaz de mudar ponto de vista e o jeito de fazer as coisas com facilidade.            | 5 |
| 23. <b>Questionador</b><br>Busca novas formas de fazer as coisas e, às vezes, quebra as regras.              | 4 |
| 24. <b>Complacente</b><br>Esquece as ofensas com facilidade e não exige desculpas dos outros.                | 5 |



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

ROSANE STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Frequência" de cada atributo para a posição.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 1. <b>Espontâneo</b><br>Age livremente sem a sensação de estar sendo controlado por seus superiores ou colegas.              | 4 |
| 2. <b>Agradável</b><br>Agradável e causa satisfação em estar trabalhando junto.  | 5 |
| 3. <b>Dinâmico</b><br>Possui senso para gerar energia produtiva e força.   | 4 |
| 4. <b>Bom Caráter</b><br>Bem disposto e não fica ofendido com críticas ou erros pessoais no trabalho.                        | 5 |
| 5. <b>Sociável</b><br>É gregário e falante, procura sempre estar em contato com seus colegas de trabalho e/ou clientes.      | 4 |
| 6. <b>Cuidadoso</b><br>Considera os detalhes e a exatidão, evita cometer erros através do planejamento.                      | 5 |
| 7. <b>Exigente</b><br>Lidera e exige altos níveis de resultados dos outros.  | 4 |
| 8. <b>Bondoso</b><br>Interessado e simpático com relação a seus colegas de trabalho, bem como com os detalhes de sua função. | 5 |
| 9. <b>Sério</b><br>Pensativo e focado nos detalhes de sua função.  | 4 |
| 10. <b>Paciente</b><br>Lida com a frustração e o desconforto de maneira calma e sem reclamar.                                | 5 |
| 11. <b>Dominante</b><br>Assume o comando, controla e dirige outros.  | 4 |
| 12. <b>Amigável</b><br>Amistoso, cordial e com vontade de ajudar.  | 5 |





## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

ROSANE STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Frequência" de cada atributo para a posição.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 13. <b>Aventureiro</b><br>Busca sempre novos desafios ou tarefas, mesmo que os outros digam que não.         | 5 |
| 14. <b>Decisivo</b><br>Apto a tomar decisões e ações sem hesitação.  | 5 |
| 15. <b>Iniciador</b><br>Calcula qual ação é necessária e age sem se preocupar o que deve fazer.              | 4 |
| 16. <b>Cauteloso</b><br>Não age enquanto existir a possibilidade de erro ou fracasso.                        | 5 |
| 17. <b>Reservado</b><br>Retraído para falar e agir em público, não busca o contato com seus colegas.         | 4 |
| 18. <b>Quieto</b><br>Raramente fala e evita chamar atenção para si mesmo(a).                                 | 5 |
| 19. <b>Preocupado</b><br>Frequentemente está preocupado e agitado com pensamentos sobre possíveis problemas. | 4 |
| 20. <b>Rebelde</b><br>Resiste ao controle e busca autonomia, trabalha de sua própria maneira.                | 5 |
| 21. <b>Extrovertido</b><br>Ativo e atencioso para com os que o cercam.                                       | 4 |
| 22. <b>Flexível</b><br>Capaz de mudar ponto de vista e o jeito de fazer as coisas com facilidade.            | 5 |
| 23. <b>Questionador</b><br>Busca novas formas de fazer as coisas e, às vezes, quebra as regras.              | 4 |
| 24. <b>Complacente</b><br>Esquece as ofensas com facilidade e não exige desculpas dos outros.                | 5 |



PASRECRUT

Identificando Talentos e Oportunidades através do Comportamento

## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

WERNER STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Importância" de cada atributo.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 1. <b>Espontâneo</b><br>Age livremente sem a sensação de estar sendo controlado por seus superiores ou colegas.              | 5 |
| 2. <b>Agradável</b><br>Agradável e causa satisfação em estar trabalhando junto.  | 4 |
| 3. <b>Dinâmico</b><br>Possuí senso para gerar energia produtiva e força.   | 5 |
| 4. <b>Bom Caráter</b><br>Bem disposto e não fica ofendido com críticas ou erros pessoais no trabalho.                        | 4 |
| 5. <b>Sociável</b><br>É gregário e falante, procura sempre estar em contato com seus colegas de trabalho e/ou clientes.      | 5 |
| 6. <b>Cuidadoso</b><br>Considera os detalhes e a exatidão, evita cometer erros através do planejamento.                      | 5 |
| 7. <b>Exigente</b><br>Lidera e exige altos níveis de resultados dos outros.  | 5 |
| 8. <b>Bondoso</b><br>Interessado e simpático com relação a seus colegas de trabalho, bem como com os detalhes de sua função. | 4 |
| 9. <b>Sério</b><br>Pensativo e focado nos detalhes de sua função.  | 5 |
| 10. <b>Paciente</b><br>Lida com a frustração e o desconforto de maneira calma e sem reclamar.                                | 4 |
| 11. <b>Dominante</b><br>Assume o comando, controla e dirige outros.  | 4 |
| 12. <b>Amigável</b><br>Amistoso, cordial e com vontade de ajudar.  | 4 |



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

WERNER STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Importância" de cada atributo.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 13. <b>Aventureiro</b><br>Busca sempre novos desafios ou tarefas, mesmo que os outros digam que não.         | 4 |
| 14. <b>Decisivo</b><br>Apto a tomar decisões e ações sem hesitação.  | 5 |
| 15. <b>Iniciador</b><br>Calcula qual ação é necessária e age sem se preocupar o que deve fazer.              | 5 |
| 16. <b>Cauteloso</b><br>Não age enquanto existir a possibilidade de erro ou fracasso.                        | 5 |
| 17. <b>Reservado</b><br>Retraído para falar e agir em público, não busca o contato com seus colegas.         | 5 |
| 18. <b>Quieto</b><br>Raramente fala e evita chamar atenção para si mesmo(a).                                 | 1 |
| 19. <b>Preocupado</b><br>Frequentemente está preocupado e agitado com pensamentos sobre possíveis problemas. | 1 |
| 20. <b>Rebelde</b><br>Resiste ao controle e busca autonomia, trabalha de sua própria maneira.                | 1 |
| 21. <b>Extrovertido</b><br>Ativo e atencioso para com os que o cercam.                                       | 5 |
| 22. <b>Flexível</b><br>Capaz de mudar ponto de vista e o jeito de fazer as coisas com facilidade.            | 5 |
| 23. <b>Questionador</b><br>Busca novas formas de fazer as coisas e, às vezes, quebra as regras.              | 5 |
| 24. <b>Complacente</b><br>Esquece as ofensas com facilidade e não exige desculpas dos outros.                | 1 |



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

WERNER STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Frequência" de cada atributo para a posição.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 1. <b>Espontâneo</b><br>Age livremente sem a sensação de estar sendo controlado por seus superiores ou colegas.              | 4 |
| 2. <b>Agradável</b><br>Agradável e causa satisfação em estar trabalhando junto.  | 4 |
| 3. <b>Dinâmico</b><br>Possui senso para gerar energia produtiva e força.   | 4 |
| 4. <b>Bom Caráter</b><br>Bem disposto e não fica ofendido com críticas ou erros pessoais no trabalho.                        | 4 |
| 5. <b>Sociável</b><br>É gregário e falante, procura sempre estar em contato com seus colegas de trabalho e/ou clientes.      | 3 |
| 6. <b>Cuidadoso</b><br>Considera os detalhes e a exatidão, evita cometer erros através do planejamento.                      | 4 |
| 7. <b>Exigente</b><br>Lidera e exige altos níveis de resultados dos outros.  | 4 |
| 8. <b>Bondoso</b><br>Interessado e simpático com relação a seus colegas de trabalho, bem como com os detalhes de sua função. | 5 |
| 9. <b>Sério</b><br>Pensativo e focado nos detalhes de sua função.  | 5 |
| 10. <b>Paciente</b><br>Lida com a frustração e o desconforto de maneira calma e sem reclamar.                                | 2 |
| 11. <b>Dominante</b><br>Assume o comando, controla e dirige outros.  | 5 |
| 12. <b>Amigável</b><br>Amistoso, cordial e com vontade de ajudar.  | 5 |



## PERFIL DE FUNÇÃO

PREPARADO POR:

Todos os Avaliadores da Função para vendedor de motos

WERNER STOEVER

## PESQUISA DE ANÁLISE DA FUNÇÃO

Selecione o número abaixo para quantificar a "Frequência" de cada atributo para a posição.

1-Quase Nunca    2-Raramente    3-Às Vezes    4-Normalmente    5-Quase Sempre

- |  |   |
|--|---|
| 13. <b>Aventureiro</b><br>Busca sempre novos desafios ou tarefas, mesmo que os outros digam que não.         | 5 |
| 14. <b>Decisivo</b><br>Apto a tomar decisões e ações sem hesitação.  | 5 |
| 15. <b>Iniciador</b><br>Calcula qual ação é necessária e age sem se preocupar o que deve fazer.              | 5 |
| 16. <b>Cauteloso</b><br>Não age enquanto existir a possibilidade de erro ou fracasso.                        | 5 |
| 17. <b>Reservado</b><br>Retraído para falar e agir em público, não busca o contato com seus colegas.         | 5 |
| 18. <b>Quieto</b><br>Raramente fala e evita chamar atenção para si mesmo(a).                                 | 5 |
| 19. <b>Preocupado</b><br>Frequentemente está preocupado e agitado com pensamentos sobre possíveis problemas. | 5 |
| 20. <b>Rebelde</b><br>Resiste ao controle e busca autonomia, trabalha de sua própria maneira.                | 3 |
| 21. <b>Extrovertido</b><br>Ativo e atencioso para com os que o cercam.                                       | 5 |
| 22. <b>Flexível</b><br>Capaz de mudar ponto de vista e o jeito de fazer as coisas com facilidade.            | 4 |
| 23. <b>Questionador</b><br>Busca novas formas de fazer as coisas e, às vezes, quebra as regras.              | 4 |
| 24. <b>Complacente</b><br>Esquece as ofensas com facilidade e não exige desculpas dos outros.                | 1 |

