



FEEDBACK DO 360°

22/1/2013

Questionário de Vendas da Thomas

Vendedor Thomas

Privado e Confidencial

## Conteúdo

Conteúdo	2
Introdução	3
Como entender o relatório de feedback do 360	4
Médias de competências	5
Gráfico das cinco médias mais baixas e mais altas	6
Resumo sobre o nível de importância de cada competência para o cargo	7
Classificação de acordo com cada uma das nove competências	8
Seção Qualitativa - Pontos fortes	18
Seção Qualitativa – Desenvolvimento	19
Plano de desenvolvimento pessoal	20
Observações	21

## Introdução

Este relatório de feedback 360 foi elaborado para fornecer uma análise detalhada de toda a informação recebida dos participantes.

Relacionamento	Mínimo	Concluído
Auto-avaliação	1	1
Gestor	1	1
Pares	2	2
Equipe	2	2
Cliente	2	2

**Se o número de respostas for menor do que o mínimo esperado, a validade do relatório pode estar comprometida e recomenda-se obter mais feedback.**

Este relatório fornece um resumo das pontuações obtidas a partir das respostas dadas pelos participantes do processo de feedback do 360. As pontuações são resumidas a partir de cada uma das 9 competências:

Impacto	Influência
Comunicação	Trabalho em Equipe
Organização	Iniciativa
Conhecimento Comercial	Excelência Profissional
Foco no Cliente	

A análise das 45 declarações identifica a classificação média de cada uma das competências (com ou sem a autoavaliação) e mostra a variação das pontuações atribuídas a você.

Além disso, as informações são apresentadas graficamente e mostram-se as cinco declarações mais relevantes para identificar pontos fortes e áreas de desenvolvimento.

Você também pode comparar o grau de variação da classificação das competências com a dada por seus colegas.

## Como entender o relatório do feedback de 360

---

### Objetivos principais do relatório

O feedback proveniente de uma só fonte normalmente não é suficientemente abrangente para ser considerado válido ou consistente. Quando os funcionários têm autorização para fazer o trabalho sozinhos e interagir efetivamente com os demais, os gestores são considerados "treinadores" que auxiliam e direcionam a equipe para obter ótimos níveis de desempenho.

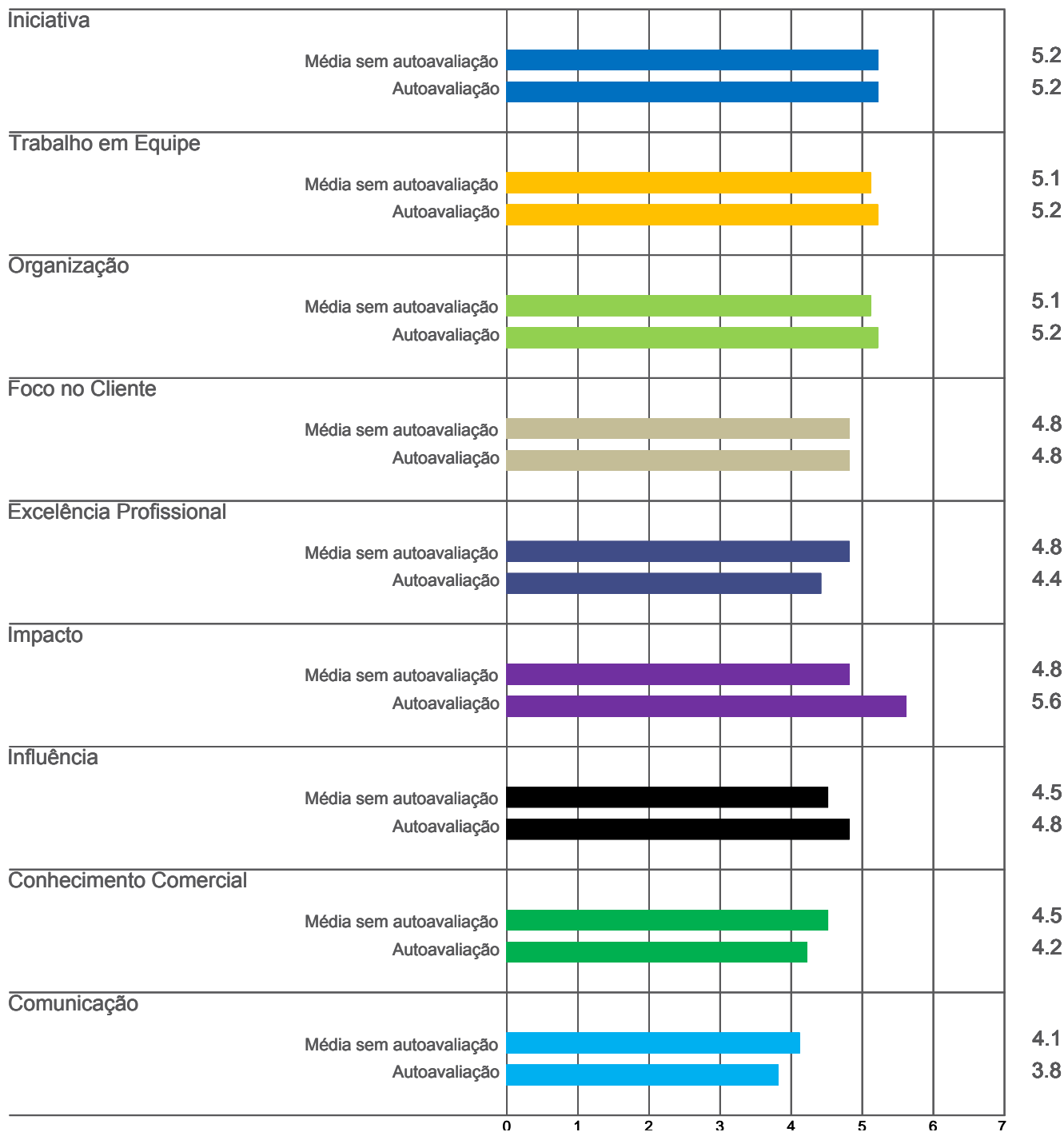
O feedback do 360 está se tornando cada vez mais conhecido por combinar um feedback de boa qualidade com a manutenção e o aprimoramento do desempenho, fazendo parte essencial do desenvolvimento pessoal dos funcionários. O propósito do relatório é aumentar a eficácia do processo de feedback e envolver uma variedade de pessoas nesse procedimento. É importante lembrar que nem todos os participantes são treinados para avaliar performance e, portanto, é preciso permanecer razoavelmente parcial e identificar tendências e coerência nos dados.

### Objetivos do feedback do 360

- Desenvolver a conscientização do seu comportamento perceptível no local de trabalho;
- Focar nas mudanças que precisam ser feitas para ser mais eficaz.
- Fornecer informações que permitam desenvolver-se a partir do que já faz bem;
- Permitir a oportunidade para examinar as razões da pontuação;
- Preparar o caminho para a mudança de atitude;
- Dar a oportunidade de assumir responsabilidade pelo seu próprio desenvolvimento.

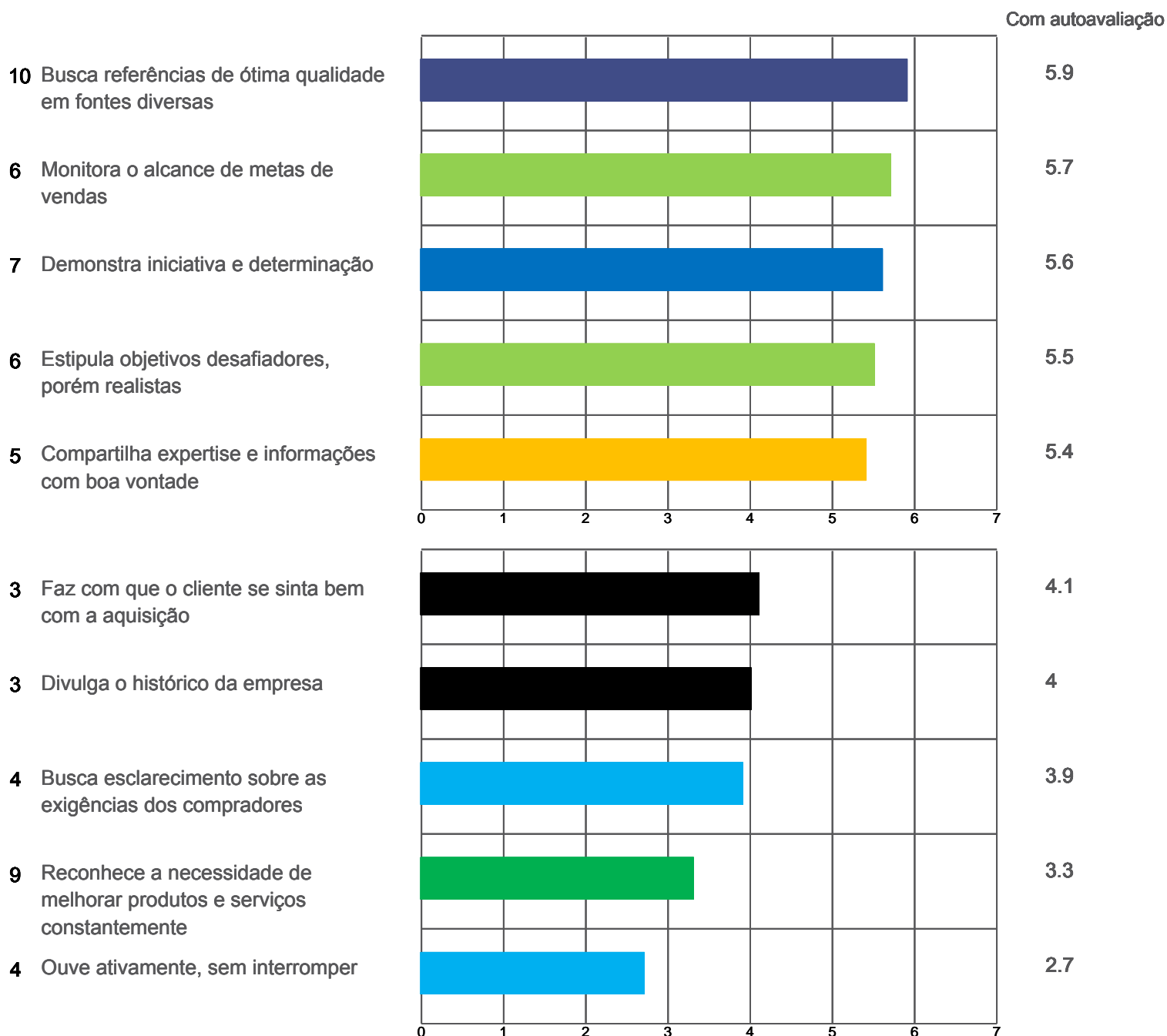
## Médias de competências

A tabela abaixo resume as pontuações do seu feedback do 360 em cada competência. Quanto maior a pontuação, maior a percepção de que você demonstra aquela competência.



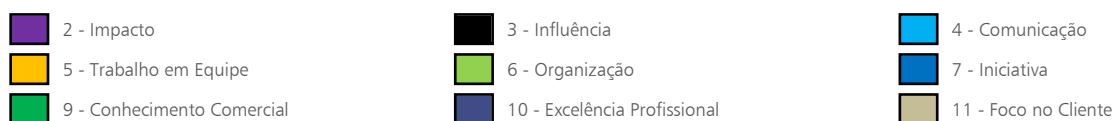
## Gráfico das cinco médias mais altas e das cinco mais baixas

Os números ao lado esquerdo da declaração se refere ao código da cor da competência.



Quanto maior a pontuação no feedback, mais relevante é o comportamento para aquela competência.

Códigos de competências



## Resumo sobre o nível de importância de cada competência para o cargo

A tabela a seguir resume como você classifica o grau de importância das competências para seu cargo. Você também verá como essa noção se compara a de outras pessoas que lhe deram feedback.

Vale a pena obter esclarecimentos se houver diferenças significativas realçadas em amarelo.

Competência	Qual a importância disso para meu cargo						Demonstro isso bem ou não
	Categoria						Classificação 7 = Alto 1 = Baixo
	Auto-avaliação	1 = Mais importante	9 = Menos importante			Méd	
		Gestor	Pares	Equipe	Cliente		
Comunicação	3	1	3	2	1	2.4	4.1
Influência	1	6	1	1	1	2.5	4.5
Organização	2	3	1	7	1	3.3	5.1
Trabalho em Equipe	7	2	6	4	8	5.3	5.1
Iniciativa	4	8	5	3	4	5.5	5.2
Conhecimento Comercial	8	4	4	6	4	5.7	4.5
Impacto	5	7	7	5	9	6.2	4.8
Excelência Profissional	6	5	9	8	4	6.4	4.8
Foco no Cliente	9	9	7	8	7	7.7	4.8

### Comparação entre classificação e categoria

- Compare a Classificação de competências com a Categoria de competências. As classificações aparecem na coluna do lado direito, sendo que a mais importante está na parte de cima da tabela.
- Competências de categoria alta juntamente com classificação alta indica que seu comportamento geral está bem equilibrado com as prioridades da sua função atual.
- Classificação baixa com categoria alta pode indicar que possivelmente haja áreas de desenvolvimento prioritárias.

### Diferenças de classificação

- Células realçadas em amarelo indicam áreas com grande diferença entre a classificação da autoavaliação e da avaliação do grupo.
- Áreas com diferenças grandes normalmente significam que existe a necessidade de se discutir as prioridades do seu cargo com os colegas de trabalho.
- Também podem indicar áreas de tensão ou desentendimento.

## Classificações de cada uma das 9 competências

### Explicação das tabelas seguintes

Cada competência foi dividida em declarações, que foram utilizadas no questionário para dar o feedback.

No exemplo abaixo, cada declaração possui um resumo da distribuição das pontuações originadas pela autoavaliação e a avaliação do gestor, dos pares e da equipe.

Os participantes classificaram as declarações, com base nas seguintes observações:

**7 - Muito (Alto)** - o avaliado é excepcional e pode ser considerado um modelo naquela área.

**4 - Satisfatório** - o avaliado satisfaz os padrões esperados na função.

**1 - Pouco (Baixo)** - o avaliado necessita de apoio ou desenvolvimento naquela área.

**Não observado/Não aplicável** - o avaliado não teve a oportunidade de demonstrar aquela habilidade ou a declaração não se aplica à função dele.

Cada declaração recebe uma classificação média e cada competência possui uma pontuação geral.

1. Onde houver "Não observado ou Não aplicável", exclui-se a pontuação ao se calcular a média.
2. A classificação média por grupo é mostrada com no máximo um número decimal.
3. A média é a calculada com cada declaração positiva de cada grupo, ou seja, a média ponderada.
4. A média de competências é calculada a partir da média das declarações positivas (2). Se uma declaração não for observada por nenhum dos avaliadores, ela não será incluída na média geral.

Conquista a reputação pela credibilidade								Variação	Média
Não aplicável ①	Pouco 1	2	3	4	5	6	Muito 7		
Auto-avaliação						1			6.0
Gestor					1				5.0
Pares				1	1				4.5
Equipe					1		1		6.0

Média sem autoavaliação 5.2 Média com autoavaliação 5.4

Sem autoavaliação 4.3 Com autoavaliação 4.4

Classificação geral de competências 4.3 4.4



## Impacto

Conquista a reputação pela credibilidade									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			6.0
Gestor					1					4.0
Pares					1	1				4 a 5 4.5
Equipe						2				5.0
Cliente							2			6.0

Média sem autoavaliação

4.9

Média com autoavaliação

5.1

Demonstra entusiasmo e comprometimento									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor						1				5.0
Pares			1				1			2 a 6 4.0
Equipe	1						1			6.0
Cliente			1					1		2 a 7 4.5

Média sem autoavaliação

4.9

Média com autoavaliação

4.9

Gera o entendimento facilmente									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor						1				5.0
Pares				1		1				3 a 5 4.0
Equipe						2				5.0
Cliente						1	1			5 a 6 5.5

Média sem autoavaliação

4.9

Média com autoavaliação

4.9

Instaura credibilidade rapidamente									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			6.0
Gestor						1				5.0
Pares				1		1				3 a 5 4.0
Equipe					1		1			4 a 6 5.0
Cliente				1		1				3 a 5 4.0

Média sem autoavaliação

4.5

Média com autoavaliação

4.8

Alcança resultados vantajosos									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			6.0
Gestor							1			6.0
Pares				1	1					3 a 4 3.5
Equipe				1		1				3 a 5 4.0
Cliente					1		1			4 a 6 5.0

Média sem autoavaliação

4.6

Média com autoavaliação

4.9

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

4.8

4.9

## Influência

Faz com que o cliente se sinta bem com a aquisição									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					4.0
Gestor					1					4.0
Pares							2			6.0
Equipe		1				1				1 a 5 3.0
Cliente			1			1				2 a 5 3.5

Média sem autoavaliação

4.1

Média com autoavaliação

4.1

Divulga o histórico da empresa									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					4.0
Gestor				1						3.0
Pares					2					4.0
Equipe				1		1				3 a 5 4.0
Cliente						2				5.0

Média sem autoavaliação

4.0

Média com autoavaliação

4.0

Administra objeções de clientes com eficácia									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor						1				5.0
Pares				1			1			3 a 6 4.5
Equipe						1	1			5 a 6 5.5
Cliente						2				5.0

Média sem autoavaliação

5.0

Média com autoavaliação

5.0

Demonstra segurança									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor								1		7.0
Pares				1		1				3 a 5 4.0
Equipe				1				1		3 a 7 5.0
Cliente						1	1			5 a 6 5.5

Média sem autoavaliação

5.4

Média com autoavaliação

5.3

Influencia os principais tomadores de decisões									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			6.0
Gestor			1							2.0
Pares				1		1				3 a 5 4.0
Equipe							2			6.0
Cliente				1			1			3 a 6 4.5

Média sem autoavaliação

4.1

Média com autoavaliação

4.5

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

4.5

4.6

## Comunicação

Busca esclarecimento sobre as exigências dos compradores									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				
Gestor			1							5.0
Pares			1					1		2.0
Equipe				1				1		4.0
Cliente				1		1				4.5
										4.0

Média sem autoavaliação

3.6

Média com autoavaliação

3.9

Capta sinais não-verbais dos clientes									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				
Gestor							1			5.0
Pares				1		1				6.0
Equipe	1							1		4.0
Cliente						1	1			6.0
										5.5

Média sem autoavaliação

5.4

Média com autoavaliação

5.3

Capaz de escrever propostas efetivas de vendas									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação				1						
Gestor				1						3.0
Pares						2				3.0
Equipe					1			1		5.0
Cliente					1			1		5.0
										5.0

Média sem autoavaliação

4.5

Média com autoavaliação

4.2

Ouve ativamente, sem interromper									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação			1							
Gestor			1							2.0
Pares			1				1			2.0
Equipe			2							3.5
Cliente			1					1		2.0
										4.0

Média sem autoavaliação

2.9

Média com autoavaliação

2.7

É um comunicador verbal articulado									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					
Gestor				1						4.0
Pares			1					1		3.0
Equipe	1							1		4.0
Cliente					1	1				5.0
										4.5

Média sem autoavaliação

4.1

Média com autoavaliação

4.1

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

4.1

4.0

## Trabalho em Equipe

Estimula todos da empresa para se verem como parte de uma equipe									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					4.0
Gestor							1			6.0
Pares	1					1				5.0
Equipe	1						1			6.0
Cliente						1	1			5 a 6 5.5

Média sem autoavaliação

5.6

Média com autoavaliação

5.3

Divide o crédito sobre o sucesso de vendas									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			6.0
Gestor							1			6.0
Pares			1				1			2 a 6 4.0
Equipe	1					1				5.0
Cliente				1			1			3 a 6 4.5

Média sem autoavaliação

4.9

Média com autoavaliação

5.1

Compartilha expertise e informações com boa vontade									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor						1				5.0
Pares	1						1			6.0
Equipe	1						1			6.0
Cliente					1		1			4 a 6 5.0

Média sem autoavaliação

5.5

Média com autoavaliação

5.4

Inspira o compromisso para tornar a equipe bem-sucedida									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor								1		7.0
Pares			1			1				2 a 5 3.5
Equipe			1				1			2 a 6 4.0
Cliente						2				5.0

Média sem autoavaliação

4.9

Média com autoavaliação

4.9

Oferece auxílio e suporte aos membros da equipe									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			6.0
Gestor							1			6.0
Pares			1			1				2 a 5 3.5
Equipe		1						1		1 a 7 4.0
Cliente						1	1			5 a 6 5.5

Média sem autoavaliação

4.8

Média com autoavaliação

5.0

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

5.1

5.1

## Organização

Estipula objetivos desafiadores, porém realistas									Variação	Média	
	Não aplicável	Pouco						Muito			
		1	2	3	4	5	6	7			
Auto-avaliação						1				5.0	
Gestor							1			6.0	
Pares				1			1			4 a 6 5.0	
Equipe						1		1		5 a 7 6.0	
Cliente						1	1			5 a 6 5.5	
Média sem autoavaliação		5.6			Média com autoavaliação		5.5				

Garante que promessas e obrigações sejam cumpridas a tempo									Variação	Média	
	Não aplicável	Pouco						Muito			
		1	2	3	4	5	6	7			
Auto-avaliação							1			6.0	
Gestor							1			6.0	
Pares	1				1					4.0	
Equipe		1					1			1 a 6 3.5	
Cliente					1		1			4 a 6 5.0	
Média sem autoavaliação		4.6			Média com autoavaliação		4.9				

Identifica medidas para atingir objetivos de vendas									Variação	Média	
	Não aplicável	Pouco						Muito			
		1	2	3	4	5	6	7			
Auto-avaliação					1					4.0	
Gestor					1					4.0	
Pares					2					4.0	
Equipe					2					4.0	
Cliente							2			5.0	
Média sem autoavaliação		4.2			Média com autoavaliação		4.2				

Conclui a administração a tempo									Variação	Média	
	Não aplicável	Pouco						Muito			
		1	2	3	4	5	6	7			
Auto-avaliação							1			6.0	
Gestor					1					4.0	
Pares					1		1			4 a 6 5.0	
Equipe						2				5.0	
Cliente						1		1		5 a 7 6.0	
Média sem autoavaliação		5.0			Média com autoavaliação		5.2				

Monitora o alcance de metas de vendas									Variação	Média	
	Não aplicável	Pouco						Muito			
		1	2	3	4	5	6	7			
Auto-avaliação						1				5.0	
Gestor								1		7.0	
Pares				1				1		3 a 7 5.0	
Equipe						1	1			5 a 6 5.5	
Cliente							2			6.0	
Média sem autoavaliação		5.9			Média com autoavaliação		5.7				

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

5.1

5.1

## Iniciativa

Demonstra persistência diante de dificuldades									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					
Gestor							1			4.0
Pares	1						1			6.0
Equipe	1					1				6.0
Cliente						1	1			5.0
									5 a 6	5.5

Média sem autoavaliação

5.6

Média com autoavaliação

5.3

Concentra-se nos resultados									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				
Gestor							1			5.0
Pares					1	1				6.0
Equipe						1	1			4.5
Cliente						1	1			5.5
									5 a 6	5.5

Média sem autoavaliação

5.4

Média com autoavaliação

5.3

Identifica novas oportunidades									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				
Gestor						1				5.0
Pares	1					1				5.0
Equipe			1			1				5.0
Cliente					1		1			3.5
									2 a 5	5.0

Média sem autoavaliação

4.6

Média com autoavaliação

4.7

Demonstra iniciativa e determinação									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			
Gestor						1				6.0
Pares						2				5.0
Equipe						1	1			5.0
Cliente							1	1		5.5
									5 a 6	6.5

Média sem autoavaliação

5.5

Média com autoavaliação

5.6

Mantém o foco ainda que sob pressão									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			
Gestor							1			6.0
Pares			1			1				6.0
Equipe	1					1				3.5
Cliente						1	1			5.0
									5 a 6	5.5

Média sem autoavaliação

5.0

Média com autoavaliação

5.2

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

5.2

5.2

## Conhecimento Comercial

Reconhece a necessidade de melhorar produtos e serviços constantemente									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação				1						
Gestor				1						3.0
Pares				1	1					3 a 4
Equipe				2						3.0
Cliente				1		1				3 a 5

Média sem autoavaliação

3.4

Média com autoavaliação

3.3

Assume riscos calculados ao tomar decisões comerciais									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação				1						
Gestor							1			3.0
Pares				1		1				6.0
Equipe	1						1			3 a 5
Cliente						1	1			6.0

Média sem autoavaliação

5.4

Média com autoavaliação

4.9

Facilita relacionamentos entre os clientes externos e internos									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					
Gestor						1				4.0
Pares				1		1				5.0
Equipe			1				1			3 a 5
Cliente						1	1			2 a 6

Média sem autoavaliação

4.6

Média com autoavaliação

4.5

Garante informações atualizadas sobre os clientes e concorrentes									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			
Gestor							1			6.0
Pares	1					1				6.0
Equipe		1					1			5.0
Cliente				1		1				1 a 6

Média sem autoavaliação

4.6

Média com autoavaliação

4.9

Tira vantagem dos pontos fracos da concorrência									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				
Gestor					1					5.0
Pares				1		1				4.0
Equipe			1				1			3 a 5
Cliente							2			2 a 6

Média sem autoavaliação

4.5

Média com autoavaliação

4.6

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

4.5

4.4

## Excelência Profissional

Aceita feedback construtivo positivamente									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					4.0
Gestor					1					4.0
Pares			1			1			2 a 5	3.5
Equipe					2					4.0
Cliente					1		1		4 a 6	5.0

Média sem autoavaliação

4.1

Média com autoavaliação

4.1

Busca referências de ótima qualidade em fontes diversas									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor							1			6.0
Pares						1		1	5 a 7	6.0
Equipe							2			6.0
Cliente							1	1	6 a 7	6.5

Média sem autoavaliação

6.1

Média com autoavaliação

5.9

Demonstra compreensão aprofundada da variedade de produtos									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação						1				5.0
Gestor				1						3.0
Pares						2				5.0
Equipe				1			1		3 a 6	4.5
Cliente		1					1		1 a 6	3.5

Média sem autoavaliação

4.0

Média com autoavaliação

4.2

Reconhece oportunidades de fechar negócios									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					4.0
Gestor							1			6.0
Pares					1		1		4 a 6	5.0
Equipe			1				1		2 a 6	4.0
Cliente					1		1		4 a 6	5.0

Média sem autoavaliação

5.0

Média com autoavaliação

4.8

Busca aprimorar a técnica continuamente									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação					1					4.0
Gestor						1				5.0
Pares				1			1		3 a 6	4.5
Equipe						2				5.0
Cliente					1	1			4 a 5	4.5

Média sem autoavaliação

4.8

Média com autoavaliação

4.6

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

4.8

4.7



## Foco no Cliente

Conquista a confiança e o respeito dos clientes									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação				1						
Gestor					1					3.0
Pares					1					4.0
Equipe				1		1				4.5
Cliente						1	1			4.0
										5.5

Média sem autoavaliação

4.5

Média com autoavaliação

4.2

Atende às necessidades dos clientes com flexibilidade									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação				1						
Gestor							1			3.0
Pares			1				1			6.0
Equipe						1	1			3.5
Cliente				1	1					5.5
										3.5

Média sem autoavaliação

4.6

Média com autoavaliação

4.3

Pede feedback dos clientes proativamente									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			
Gestor						1				6.0
Pares					1		1			5.0
Equipe						2				4 a 6
Cliente						1		1		5.0
										5 a 7
										6.0

Média sem autoavaliação

5.2

Média com autoavaliação

5.4

Constrói parcerias com os clientes									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			
Gestor				1						6.0
Pares				1			1			3.0
Equipe							1	1		3 a 6
Cliente						1	1			4.5
										5 a 6
										5.5
										5 a 6
										5.5

Média sem autoavaliação

4.6

Média com autoavaliação

4.9

Assegura que as necessidades do cliente sejam prioritárias diante de outros objetivos comerciais									Variação	Média
	Não aplicável	Pouco						Muito		
		1	2	3	4	5	6	7		
Auto-avaliação							1			
Gestor						1				6.0
Pares			1				1			5.0
Equipe							2			2 a 6
Cliente						1	1			6.0
										5 a 6
										5.5

Média sem autoavaliação

5.1

Média com autoavaliação

5.3

Sem autoavaliação Com autoavaliação

Classificação geral de competências

4.8

4.8

## Seção qualitativa - Pontos fortes

---

### Pontos fortes essenciais e como são observados no local de trabalho.

Os comentários compilados nesta seção são apresentados exatamente como foram registrados pelos avaliadores. Não foram alterados ou filtrados de qualquer forma. Caso apareçam duplicados, isso significa que foram registrados por mais de um participante.

- Ele se relaciona bem com clientes e os mantém informados.
- É perseverante. Tem jogo de cintura. Parece que não liga para o que os outros falam sobre ele, o que é bom para o trabalho dele.
- Persiste até obter o resultado que deseja.
- É capaz de influenciar os outros e convencer do seu ponto de vista, mantendo o controle.
- É excelente para entender a necessidade do cliente.
- Ótimos resultados de vendas.
- Persistência é essencial.
- Acompanha os projetos até o fim.
- Corre atrás.
- Não se intimida facilmente.
- Conseguiu os melhores resultados durante três meses seguidos. Acho que isso diz tudo. Outros vendedores deveriam aprender com eles.
- Não há dúvida de que atinge as metas.
- Pensar rapidamente.
- Acho que autoconfiança é tudo em vendas e isso ele tem.
- É capaz de vender guarda-chuvas no deserto!
- Consegue convencer os clientes.

## Seção Qualitativa - Desenvolvimento

---

### Áreas de desenvolvimento que o tornariam mais eficiente no cargo.

Os comentários compilados nessa seção são mostrados exatamente como foram registrados pelos avaliadores. Não foram alterados, realçados, organizados ou filtrados de forma alguma. Se os comentários aparecem duplicados, isso significa que foram registrados por mais de um avaliador.

- Guarda a experiência para si. Não sei se faz de propósito ou se acha que não precisa.
- Ele acha que trabalho em equipe é só receber ajuda. Precisa haver reciprocidade e apoiar mais os outros.
- Seria legal se compartilhasse informação sobre os clientes.
- Apesar de conseguir bons resultados, precisa entender que é importante manter o foco no relacionamento com outros membros da equipe. Só assim ele perceberá que bons resultados também podem ser alcançados com a ajuda dos outros.
- Nunca perde a oportunidade de fechar uma venda.
- Melhor comunicação internamente.
- Não compartilha informações com facilidade e parece que as propostas se atrasam por causa disso.
- Ele é ótimo para lidar com questões imediatas, mas precisa analisar o quadro geral, a longo prazo.
- Trabalho em equipe.
- Precisa passar informações e relatórios com mais rapidez, para que possamos completar as tarefas a tempo também.
- Parece desorganizado e deixa as coisas para a última hora. Isso afeta o resto da equipe.
- Às vezes deixa passar coisas mínimas, mas que são importantes, deixando pra outros consertarem depois. Um exemplo disso foi quando ele conseguiu a venda, mas deixou de informar outros departamentos sobre as exigências do cliente. Tem um espaço só para esse tipo de informação no nosso formulário de vendas. Poderíamos ter evitado alguns problemas.
- É orientado para os resultados.
- Às vezes não se esforça muito para analisar as exigências do cliente. Parece que prefere fechar a venda, ainda que cause transtornos para a reputação da empresa.
- Precisa pensar a longo prazo.
- Precisa melhorar planejamento estratégico.

## Plano de Desenvolvimento Pessoal

---

### Registre seus objetivos e suas necessidades de desenvolvimento.

Use esta página para fazer um esboço das principais metas de desenvolvimento, conforme o resultado do seu relatório 360.

Competência	
Necessidade de desenvolvimento	
Como alcançar isso	
Data final	

Competência	
Necessidade de desenvolvimento	
Como alcançar isso	
Data final	

Competência	
Necessidade de desenvolvimento	
Como alcançar isso	
Data final	

Observações

---