



PDA *International*

DISCOVERING & EMPOWERING TALENT

Report Profilo Comportamentale

Manuel Vega

02/11/2016

Questo Report è un prodotto di PDA International. PDA International è leader nella realizzazione di strumenti comportamentali utilizzati per selezionare, motivare e sviluppare talenti.

PDA International ®
Telefono +1 (888) 485-4385
salesar@pdainternational.net
www.pdainternational.net

INTRODUZIONE

L'Assessment PDA è uno strumento affidabile, avallato scientificamente e sviluppato per capire e descrivere il comportamento delle persone.

Con la premessa che è stato Lei a completare il questionario, seguendo e rispettando le istruzioni, nel presente report troverà una descrizione accurata di come Lei generalmente risponde a diverse situazioni, sfide, compromessi che si presentano nella quotidianità.

È così che questo assessment descrive come si comporta e perché. Bisogna tenere in conto che in alcune situazioni possiamo adattarci e modificare il nostro comportamento, potenziando o inibendo le nostre tendenze naturali.

In questo report troverà informazioni molto valide, ad esempio, quali sono quei comportamenti più caratteristici del Suo stile e che emergono spontaneamente, e quali sono i principali motivatori.

La invitiamo a dedicare del tempo e leggere con attenzione questo Report PDA, sforzandosi nel identificare quali sono gli aspetti del suo stile comportamentale che hanno avuto una incidenza positiva e La hanno aiutata nel suo cammino verso il successo, e quelle caratteristiche che, in diverse occasioni, hanno complicato e influenzato negativamente il Suo cammino verso il successo.

INDICE DI CONSISTENZA



Le informazioni contenute nel report sono coerenti e consistenti, per questo motivo sono valide per l'interpretazione e solida base per il processo decisionale.

GRAFICO PDA

Asse del Rischio



Cauto

Rischioso



E' una persona diretta, decisa e competitiva. Prenderà l'iniziativa e premerà per raggiungere gli obiettivi. La motivano le sfide complesse ed è disposta ad assumersi rischi moderati.

Asse dell'Estroversione



Introverso

Estroverso



E' una persona che interagisce con gli altri senza grandi inconvenienti e generalmente è estroversa. Di solito è vicina alle persone e dimostra un appropriato grado di interesse.

Asse della Pazienza


Inquieto/Impaziente
Pacato/Paziente


E' una persona dinamica e impaziente, motivata dalla diversità, dal cambiamento e dalla varietà di compiti e responsabilità. La routine la mette a disagio e può annoiarsi con dei compiti ripetitivi. In alcuni casi e data la sua grande motivazione, può essere percepita dagli altri come una persona agitata, euforica e molto ansiosa.

Asse delle Norme


Indipendente
Soggetto alle norme


E' una persona che si assoggetta senza problemi alle norme. Mostra un'apertura ragionevole verso le idee altrui. Può essere aperta alla direzione e norme di altri. Si impegna per far sì che le cose siano fatte in modo giusto. E' cortese e cooperativa.

Asse dell'Autocontrollo


Emotivo
Razionale


E' una persona "situazionale" riguardo all'asse dell'Autocontrollo. Non manifesta una tendenza chiaramente emotiva o chiaramente razionale. Questo indica che, dipendendo della situazione potrà, eventualmente, mostrarsi razionale, fredda e calcolatrice o sensibile e coinvolgersi dal punto di vista emotivo.

NOTA: E' importante comprendere che non tutte le caratteristiche descritte in questa relazione saranno messe di manifesto simultaneamente e nelle stesse intensità. E' più probabile che Lei veda solo alcune di queste caratteristiche. Quanto più "alto" punti ogni asse, più si manifesta il comportamento e più caratteristico sarà il Profilo della Persona.

PAROLE DESCRITTIVE

Basato nelle risposte, questa relazione ha individuato quelle parole che descrivono il comportamento personale. Di seguito si trova la lista di queste parole che chiaramente potrebbero essere usate per descrivere lo stile naturale del comportamento di questa persona.

Dinamico

Realista

Preciso

Ansioso

Amichevole

Cordiale

Teso

Attento

Investigativo

Indeciso

Comunicativo

Versatile

Agile

Chiede "cosa" "chi" "come"

DESCRIZIONE DEL PROFILO NATURALE

Questa sezione le permetterà di avere una ampia visione e comprensione riguardo allo stile naturale di comportamento di questa persona. Questa descrizione identifica la maniera naturale e spontanea nella quale risponderà alle richieste di lavoro. Usi queste descrizioni per avere una comprensione più profonda riguardo al modo di agire di questa persona di fronte alla necessità di risolvere problemi e affrontare sfide, influenzare persone, rispondere al ritmo dell'ambiente e come risponde alle regole e procedure imposti da altri, e della sua capacità di "autocontrollare" i suoi impulsi ed emozioni.

Manuel è un individuo cordiale, energico ed impaziente. E' ansioso di piacere. Vuole che le cose vadano avanti e che si ottengano risultati il più velocemente possibile. Può cercare di far rientrare molte attività e compiti nel tempo che ha a disposizione. Manuel può gestire molti progetti e attività in qualsiasi momento.

Manuel sarà poco spesso soddisfatto dello stato delle cose; è sempre alla ricerca di soluzioni per cambiare e migliorare sistemi, metodi e risultati attuali. Per effettuare un cambiamento, Manuel concepirà piani e userà la sua energia, concentrazione nell'obiettivo, facilità verbale e carisma per influenzare e persuadere la gente ad essere d'accordo con i suoi piani.

A Manuel non piace la routine, preferisce avere molta varietà di lavoro, altrimenti potrebbe annoiarsi. Si adatterà facilmente a compiti e situazioni variabili. Può adattarsi alle necessità altrui, se queste sono chiare.

Manuel è versatile, agile e solitamente mostra potenziale per il pensiero immaginativo e creativo. E' molto intellettuale e gli piace indagare sui fatti. Necessita di prove di supporto, può analizzare situazioni e problemi, riflettere e arrivare a conclusioni legittime dopo un attento studio di dati e informazioni. In alcune occasioni, può essere adatto per occuparsi dei dettagli; in altre, la sua natura accelerata può portarlo a sottovalutarli. E' critico, soprattutto con se stesso.

Seguirà le istruzioni. Può sembrare inflessibile quando segue una procedura. Anche se tende all'indecisione, Manuel non è debole. Si serve della logica per presentare i fatti. In genere, Manuel preferisce verificare le decisioni prese.

Ha un forte interesse per le persone e può rispondere bene in situazioni interpersonali. Molti risponderanno positivamente al suo stile energico, estroverso, entusiasta e spontaneo. Anche se, normalmente è cordiale, Manuel può mostrare un lato meno amichevole, soprattutto quando è frustrato. Anche se normalmente è estroverso, Manuel può lavorare da solo pensando e pianificando i compiti.

A Manuel piace affrontare sfide difficili nel lavoro. E' una persona competitiva che vuole confrontarsi e "vincere" in qualsiasi situazione si veda coinvolta.

Dato il suo forte senso di urgenza, potrebbero stressarlo i ritardi nel lavoro e l'aver molti progetti a lungo termine di cui occuparsi. La mancanza di azione, la routine nel

lavoro e l'indecisione potrebbero essere fattori di stress per lui, data la sua costante ricerca di varietà. A tale stress, Manuel potrebbe reagire in modo impaziente e diventando di cattivo umore, prendendo decisioni impulsive e dandosi per vinto a causa della frustrazione.

STILE MANAGERIALE

Questa sezione Le permetterà avere un'ampia visione e comprensione riguardo lo stile manageriale di questa persona. Descrive la maniera nella quale naturalmente si comporta di fronte alla necessità o responsabilità di dover gestire altre persone. Lo stile manageriale è composto dai seguenti capitoli: Leadership, Presa di Decisioni e Comunicazione.

Leadership

- Manuel dirige con stile accelerato, energico e spontaneo; possiede abilità per guidare e motivare gli altri, specialmente nelle sue aree di competenza.
- In genere è amichevole, ma può essere autoritario quando si sente frustrato.
- E' molto mutevole, in alcuni momenti dà supporto ai collaboratori in maniera entusiasta e in altri può essere molto critico con loro.
- Non ha problemi nel disciplinare gli altri, anche se può cedere davanti a persone più aggressive, per evitare il confronto e rifiuto.
- E' capace di delegare, anche se controllerà per assicurarsi che il lavoro sia fatto.
- Pressa per far sì che si ottengano risultati rapidi, potendo creare tensione nell'ambiente.
- Ha una gestione molto orientata al cambiamento. A volte può confondere i suoi collaboratori e diventare inconsistente con i suoi costanti cambiamenti di rotta.
- E' impaziente con chi non raggiunge le performance che egli si aspetta.

Presa di Decisioni

- Manuel, spesso prende decisioni in maniera rapida e spontanea.
- E' un perfezionista che analizzerà ogni possibilità o aspetto di un problema.
- In situazioni meno familiari, può dubitare o ritardare nel prendere una decisione. Questo gli risulterà stressante.
- E' spesso teso, ma cercherà sempre la miglior soluzione.

Comunicazione

- Comunica per natura in maniera chiara e diretta.
- E' fluido all'esprimersi, molto loquace, ma può parlare più di quanto ascolta.
- Nella comunicazione è entusiasta, spontaneo e impaziente.

STILE DI VENDITA

Questa sezione Le permetterà di avere una ampia visione e comprensione sullo stile di vendita di questa persona. Nei capitoli successivi: Approccio, Chiusura e Servizio al Cliente troviamo una descrizione dello stile che utilizza nelle diverse fasi del processo di vendita e possiamo individuare le sue abilità rapportate alle prestazioni, come fa fronte alle obiezioni e come segue e mantiene i clienti.

Approccio

- Userà la sua energia e carisma per promuovere alle persone le sue idee e piani.
- E' un comunicatore fluido ma un po' ansioso. Vuole avanzare molto rapidamente nelle sue presentazioni.
- Necessita di essere sicuro delle sue competenze riguardo al prodotto nelle presentazioni.
- Lo stile di presentatore accurato e specializzato può essere adeguato per una platea con profilo tecnico ma può non funzionare con interlocutori più decisivi e meno tecnici. Tuttavia ha la capacità di adattarsi a platee, persone e situazioni sociali differenti.

Chiusura

- Preferisce raccogliere ordini piuttosto che realizzare chiusure.
- Si servirà di procedure e tecniche di chiusura.
- Può essere più efficace nel chiudere trattative quando si focalizza sugli aspetti tecnici piuttosto che sui benefici.

Servizio al Cliente

- Avrà la tendenza ad annoiarsi con la routine di visite regolari ai clienti.
- Eviterà clienti aggressivi o insoddisfatti.
- Effettuerà le visite ai clienti più per obbligo che per sua volontà ma in compenso si atterrà strettamente al programma.

COME GESTIRE MANUEL EFFICACEMENTE

In questa sezione si descrivono aspetti da tenere in considerazione per gestire la persona efficacemente. I punti descritti di seguito si basano nello stile naturale di comportamento e sono fondamentali per le persone che vogliono gestirlo per ottenere il massimo dell'efficacia e della sua capacità.

- Manuel lavora meglio quando sente che appartiene a un gruppo ed è accettato da esso.
- Si impegnerà per generare e mantenere un rapporto aperto e disteso con il suo supervisore e lo motiverà sapere che può contare su di lui non solo a livello lavorativo ma anche a livello personale.
- Necessiterà che il suo supervisore gli dia un feedback frequente su come sta realizzando i suoi compiti. L'approvazione costante è importante per il successo del suo lavoro.
- Lavorerà meglio nella sua area di competenza e necessiterà che il suo supervisore gli deleghi responsabilità ben definite e obiettivi difficili ma raggiungibili.
- Lo motiva essere riconosciuto pubblicamente per il suo lavoro e competenze.
- Per una comunicazione efficace, Manuel necessiterà che si parli in maniera specifica e dettagliata. Si devono trattare gli argomenti in maniera concisa, sia nelle comunicazioni scritte che in quelle verbali.
- E' importante creare spazi in cui Manuel possa esprimere le sue opinioni e dubbi con fiducia.
- Al momento di delegare compiti a Manuel è fondamentale fornirgli informazioni e spiegazioni dettagliate per realizzarli.
- Manuel avrà la necessità di svolgere compiti variegati, altrimenti potrebbe annoiarsi e abbassare il suo rendimento lavorativo. Bisogna ricordare che questa persona è motivata dai rapporti interpersonali e dal lavorare con gli altri distinguendosi da loro per ottenere il riconoscimento dei suoi colleghi.
- Per evitare di dover applicare misure di disciplina, è importante che fin dall'inizio gli siano comunicate tutte le informazioni riguardo alle norme dell'azienda; una volta chiarite, solitamente, le rispetterà.

E' importante tenere sempre in conto che il potenziale di questa persona risiede nelle sue capacità di gestire, formare collaboratori, informare e trasmettere il suo know how.

PUNTI DI FORZA CHE POTREBBERO TRASFORMARSI IN LIMITI

In questa sezione si descrivono alcune tendenze proprie dello stile comportamentale che eventualmente potrebbero convertirsi in debolezze. Sono aspetti chiaramente positivi dello stile comportamentale di questa persona che, se non moderati o guidati opportunamente, potrebbero giocare contro.

- Al concentrarsi sui risultati, può non dare importanza alla necessità della gente di relazionarsi
- Nel desiderio di far sì che le cose accadano, può agire in maniera troppo rapida per le persone più metodiche
- Al concentrarsi sui risultati, può annunciare conclusioni senza spiegarne pazientemente le ragioni
- Nel desiderio di avanzare rapidamente, può non ascoltare con attenzione le persone
- Alla ricerca di varietà e cambiamento nel lavoro, può tendere a voler fare troppe cose, ignorando dettagli importanti e trascurandone lo sviluppo
- Volendo ottenere risultati immediati, può far pressione sulle persone in maniera troppo insistente
- Volendo ottenere risultati immediati, può irritarsi se le cose non si muovono ad un ritmo sufficientemente rapido
- Lo stile creativo ed intuitivo può condurre ad un uso carente di approcci analitici e di ricerca nella risoluzione di problemi

CHIAVI PER MOTIVARE EFFICACEMENTE MANUEL

In questa sezione si descrivono aspetti da tenere in conto per ottenere e mantenere un altro livello di motivazione della persona. I punti descritti di seguito si basano sullo stile comportamentale, e sono fondamentali al momento di assegnare compiti e responsabilità o per lavorare insieme a questa persona dentro un gruppo.

- Offrirle la libertà di parlare apertamente.
- Riconoscere la sua preferenza per i compiti nei quali sono imprescindibili la supervisione e monitoraggio.
- Dargli diversi compiti in modo da creare un clima di lavoro molto dinamico.
- Riconoscere la sua necessità di mostrare iniziativa e una condotta proattiva.
- Liberarlo da compiti di routine e responsabilità che richiedano metodo e pazienza.
- Spiegargli cosa vuol dire una buona performance.
- Dargli un feedback opportuno e appropriato, tenendo in conto che questa persona ha una tendenza autocritica.
- Dargli l'opportunità di realizzare una varietà di compiti entro i termini stabiliti.
- Dargli spazio per avere un alto grado di controllo sull'ambiente di lavoro.
- Risaltare la sua flessibilità e desiderio di cambiare le cose.

SITUAZIONE ATTUALE

Questa sezione le permetterà di avere una chiara prospettiva dei cambiamenti che si stanno verificando nello stile di comportamento di questa persona. Descrive quali aspetti del suo stile naturale stanno cambiando per lo sforzo di adattarsi ai requisiti del suo attuale lavoro.

Manuel sente che deve diventare più diretto e competitivo. Questo significa che può mostrarsi più deciso e dominante.

Manuel può sentire che deve diventare un po' più indipendente e intuitivo. Attualmente potrebbe rendersi conto che la sua mansione gli richiede di "staccarsi" da norme e procedure, basandosi di più sul suo criterio per fare le cose.

Presca di Decisioni

Quest'analisi indica che la tendenza proattiva e rischiosa di Manuel al prendere decisioni si compensa con la tendenza a evitare decisioni affrettate. Queste forze contrapposte (avanzare/non avanzare) generano uno stato d'indecisione. Tuttavia, Manuel percepisce che per avere successo nella sua situazione attuale deve essere più proattivo, perciò sta cambiando il suo stile di "Presca di Decisioni" diventando più rischioso, prendendo come base per le sue decisioni i fatti e informazioni in suo possesso.

Equilibrio di Energia

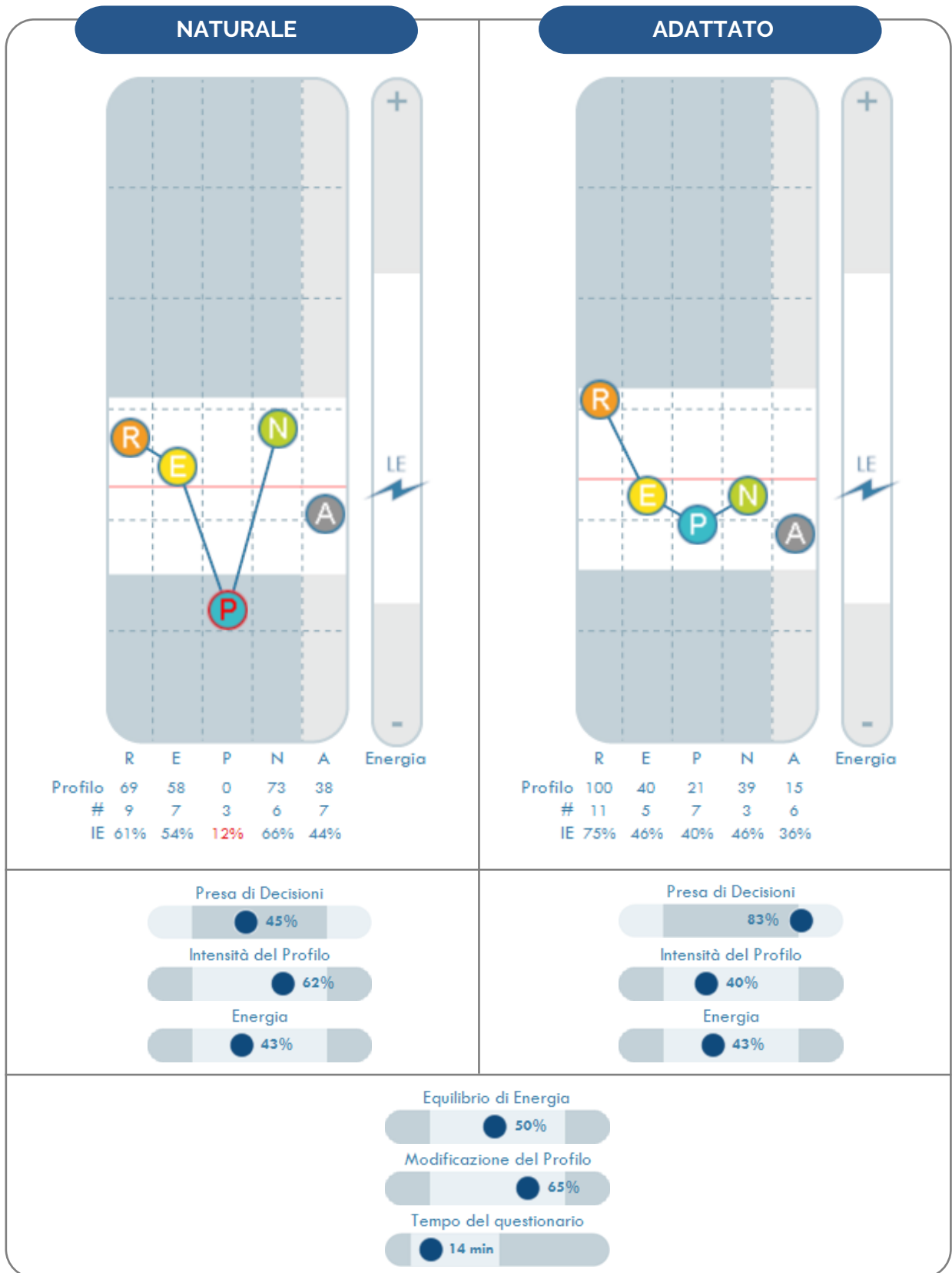
Non si percepiscono cambiamenti nella sua energia, perciò quest'analisi suggerisce che Manuel sente che il suo livello di energia è compatibile con la sua situazione attuale.

Modificazione del Profilo

Quest'analisi suggerisce che Manuel è una persona flessibile, sicuramente adattabile e che non ha molti problemi a modificare il suo stile naturale di comportamento per adattarsi ai requisiti della sua attuale posizione.

Questa relazione è riferita unicamente alle caratteristiche del comportamento. Il successo in qualsiasi mansione dipenderà dall'intelligenza, capacità ed esperienze del candidato.

GRAFICO PROFILO COMPORTAMENTALE



Parole

Parole Adattato:

1 3 5 7 8 10 11 13 18 27 29 34 35 36 37 41 43 47 48 49 50 51 55 57 59 71 72 78 82 83 85 86

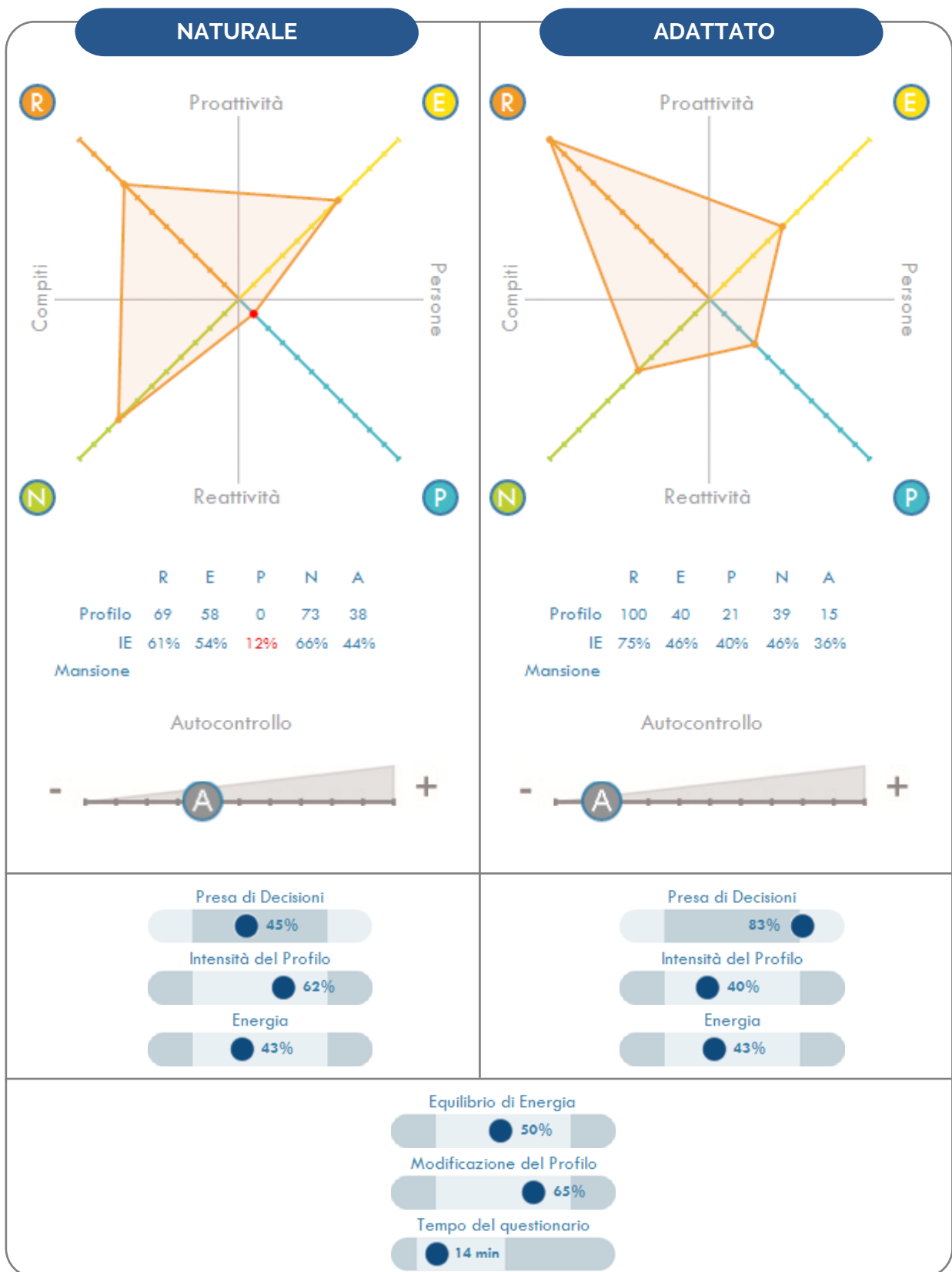
Parole Naturale:

3 5 8 9 10 12 17 18 19 20 26 27 31 34 37 42 46 48 49 51 55 56 61 63 64 65 73 75 83 84 85 86

DESCRIZIONE

Soy una persona activa, que cada día está en busca de sus objetivos. Analiza oportunidades y trabaja en pro de sacar el mayor provecho, beneficiando a quienes están a su alrededor. Me caracterizo por ser una persona Leal, siempre hablando directo y con la verdad. Todo esto bajo unos principios inculcados a muy temprana edad.

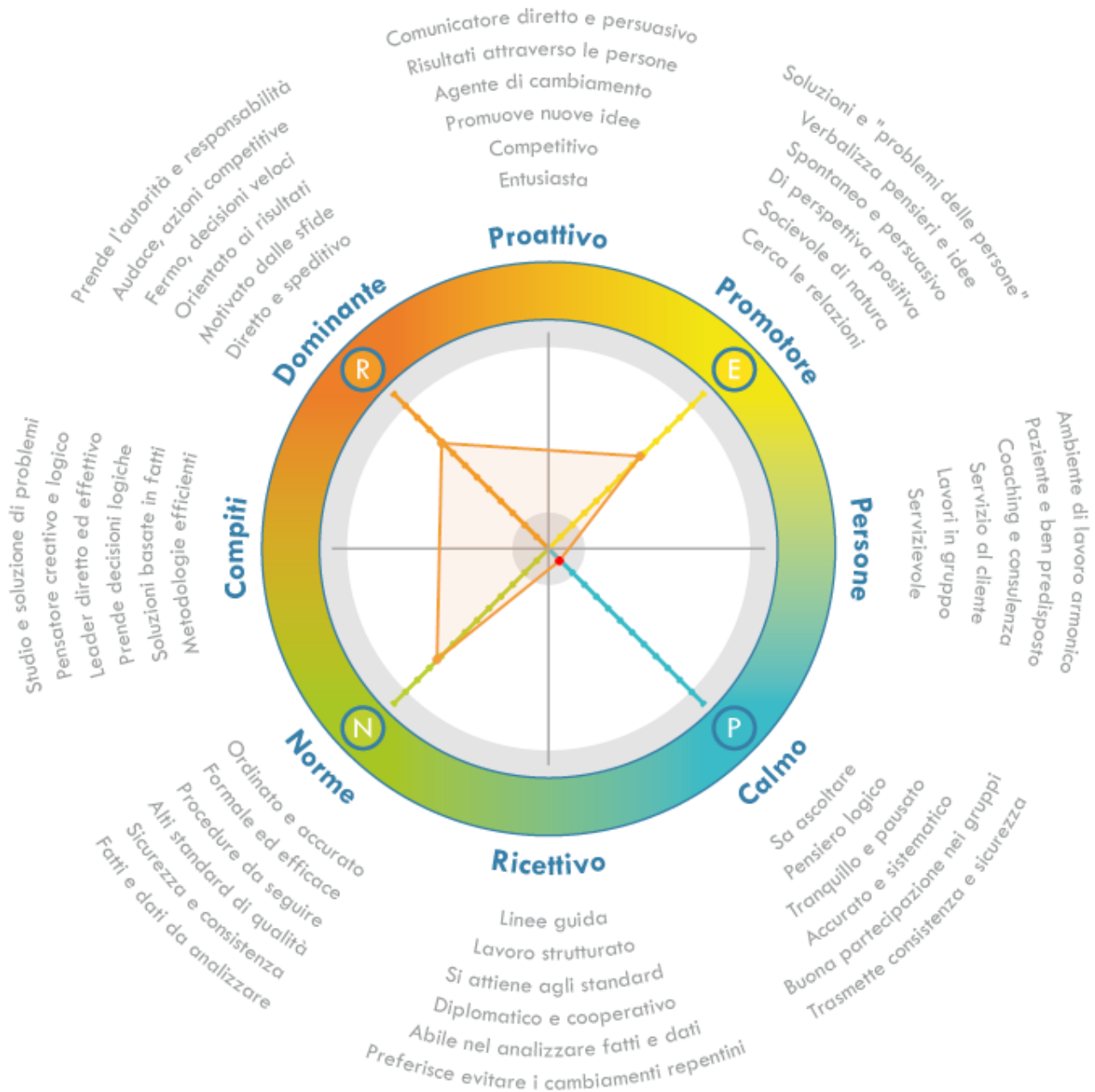
GRAFICO RADAR



■ Manuel Vega

GRAFICO A RUOTA

| | R | E | P | N | A |
|---------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Profilo | 69 | 58 | 0 | 73 | 38 |
| IE | 61% | 54% | 12% | 66% | 44% |



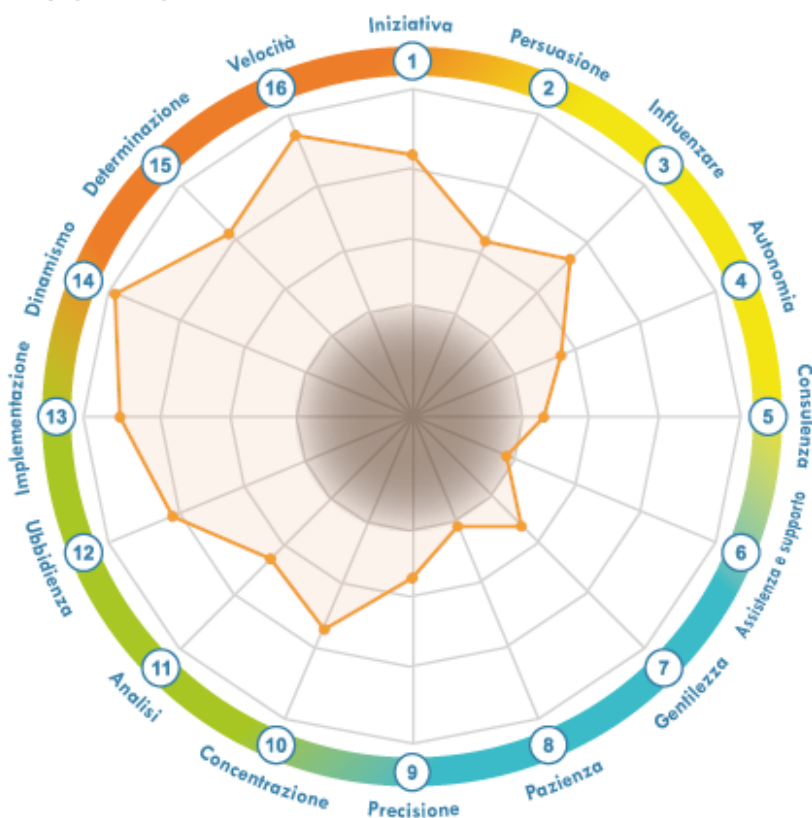
Minore Auto-controllo:

Meno tende la persona tende a trattarsi e riflettere, meno si controllerà e pianificherà le sue risposte alle situazioni che si presentano. La persona tenderà a essere più spontanea, fluida, senza tanta "pianificazione" delle risposte e azioni.

Maggiore Auto-controllo:

Più tende la persona a pensare prima di agire, si controllerà di più. Otterrà una maggiore pianificazione delle sue risposte a situazioni che si presentano. La persona tenderà a essere più riflessiva, controllata e razionale.

GRAFICO RADAR COMPORTAMENTALE



- 1 **Iniziativa:** E' coinvolgente e si interessa alle persone. Ha la capacità di guadagnarsi il rispetto e la fiducia di vari tipi di persone. E' proattivo, creativo e dinamico nella sua attenzione ai risultati.
- 2 **Persuasione:** E' socievole e da una buona impressione alla maggior parte delle persone per la sua cordialità, comprensione e compassione. Lavora con e attraverso le persone per ottenere che il lavoro sia fatto. Si orienta ai risultati in modo creativo. Persuade e si sforza per piacere e convincere gli altri.
- 3 **Influenzare:** E' per sua natura molto socievole e amichevole nell'approccio con le persone. Preferisce lavorare con e attraverso le persone per completare le attività e le assegnazioni. E' ottimista e si orienta ai risultati lavorando in gruppo, applicando la sua influenza e capacità interpersonali.
- 4 **Autonomia:** E' sicuro di sé, fiducioso e indipendente. Preferisce sviluppare i propri pensieri e opinioni e, idealmente, fare le cose "a modo suo". E' indipendente nel raggiungere i risultati e decide la sua discrezione e senza aspettare le opinioni degli altri.
- 5 **Consuetudine:** E' un buon comunicatore che accetta le opinioni degli altri ed è disposto ad ascoltare. Adotta uno stile amichevole, suadente, cortese e si avvicina agli altri in modo gentile e premuroso. Si orienta ai risultati in modo amichevolmente, lavorando in gruppo, creando un ambiente armonioso. E' paziente e creativo. E' un buon compagno di squadra e coach.
- 6 **Assistenza e supporto:** Tende ad essere paziente, calmo ed equilibrato in quasi tutte le situazioni, anche "sotto pressione". Può essere un po' riluttante a mostrare le sue preoccupazioni e frustrazioni. E' orientato ai risultati in modo servizievole, ascoltando e analizzando le informazioni.
- 7 **Gentilezza:** Possiede grandi abilità per lavorare in posizioni amministrative e specialistiche. E' diplomatico nel suo approccio e utilizza il tatto nel suo approccio con gli altri. Si orienta ai risultati in modo paziente, gentile e cordiale; evitando il confronto.
- 8 **Pazienza:** Dedica tempo agli altri, sa ascoltare e ha un alto grado di empatia con le persone. E' paziente, premuroso e gentile. E' generoso, grato e compassionevole. Si orienta ai risultati con pazienza, prendendosi il tempo necessario.
- 9 **Precisione:** Lavora a suo agio e in modo efficace in ambienti e situazioni strutturate e ben definite. E' cauto nell'approccio ai problemi e decisioni. E' preciso e cauto nel suo approccio ai risultati.
- 10 **Concentrazione:** E' un pensatore preciso e un lavoratore assiduo che preferisce seguire le procedure nella vita privata e professionale. E' perfezionista e non vuole fare errori nel lavoro, quindi è analitico, preciso e ordinato. Si concentra, e segue le procedure nel suo approccio ai risultati.
- 11 **Analisi:** Ha una spiccata tendenza verso l'amministrazione e la specializzazione. È altamente affidabile, disciplinato e preciso. Si orienta ai risultati valutando le informazioni e fatti, procedendo in maniera logica, sistematica e ordinata.
- 12 **Ubbidienza:** Detesta fare errori nel suo lavoro. Si interessa ai dettagli del lavoro o responsabilità. Si sforzerà per fare il lavoro alla perfezione. Si orientata ai risultati in modo consistente e sicuro, analizzando le informazioni disponibili e seguendo procedure.
- 13 **Implementazione:** E' meticoloso e preciso con un dinamismo innato per la soluzione di problemi. Vuole conoscere le cause dei problemi. Può avere una vasta gamma di interessi. Si orienta ai risultati studiando, risolvendo problemi difficili e prendendo decisioni basate sulla logica.
- 14 **Dinamismo:** E' cordiale, intenso e impaziente. Vuole piacere agli altri. Si sforza per iniziare le cose, andare avanti e ottenere i risultati nel più breve tempo possibile. Si orientata ai risultati in modo dinamico, promuovendo il cambiamento, adattandosi rapidamente alle nuove situazioni.
- 15 **Determinazione:** Guarda avanti e compete per raggiungere gli obiettivi. Va in cerca delle cose piuttosto che aspettare che accadano. Prendere dei rischi per raggiungere gli obiettivi. Si orienta ai risultati con determinazione, fermezza, confrontando se necessario, assumendo responsabilità e sfide.
- 16 **Velocità:** E' veloce, impaziente di produrre risultati rapidi. Gradisce la varietà nel lavoro. Si orienta ai risultati in modo dinamico, competitivo e prendendo decisioni veloci.

TENDENZE DI COMPORTAMENTO

IMPORTANTE: In ottime condizioni dell'ambiente la gran maggioranza delle persone può avere la capacità di realizzarsi adeguatamente in qualsiasi delle seguenti competenze. Ci riferiamo a "ottime condizioni" quando nell'ambiente lavorativo si diano alcune delle seguenti condizioni: buona leadership, motivazione, riconoscimento, supporto e formazione tra altre.

Consulenza, supporto e attenzione al cliente

Questa competenza misura le abilità della persona riguardo alla "Attenzione al Cliente" e la sua Capacità di erogare servizi attraverso uno stile amabile, attento e consistente.



Attenzione e ascolto

Questa competenza misura le abilità di "ascolto e recettività" della persona. Pazienza, tolleranza e tempo da dedicare agli altri.



Dinamismo e senso di urgenza

Questa competenza misura le abilità della persona nel rispondere a sfide che richiedano diversità, cambiamento e varietà, quando i tempi stringono e l'urgenza è importante.



Implementazione

Questa competenza misura l'orientamento ai compiti/mansioni. Abilità della persona ad amministrare e gestire compiti rispondendo alle norme e procedure stabilite.



Orientamento competitivo ai risultati

Questa competenza misura le abilità della persona a Orientarsi ai Risultati attraverso uno stile diretto e competitivo, assumendo certi rischi e confrontando gli altri se fosse necessario.



Orientamento strategico ai risultati

Questa competenza misura le abilità della persona per Orientarsi ai Risultati attraverso uno stile concreto e consistente, elaborando strategie, minimizzando rischi ed evitando il confronto.



Persuasione ed Estroversione

Questa competenza misura le abilità della persona riguardo alle "relazioni interpersonali" e la sua Capacità di Relazionarsi attraverso uno stile estroverso, socievole e persuasivo.



Precisione - Qualità

Questa competenza misura le abilità della persona riguardo ai compiti che richiedono precisione, qualità e dettaglio. Dare continuità agli argomenti fino alla loro definizione.



Proattività e indipendenza

Questa competenza misura la "proattività", tanto verso compiti come verso persone. Le abilità di persuasione e capacità di motivare altri per affrontare sfide che richiedano creatività e indipendenza.



Adempimento di norme e politiche

Questa competenza misura le abilità della persona riguardo al rispetto delle politiche e controllo, rispondendo in maniera consona alle norme e procedure stabilite.



L'importanza di individuare e conoscere il Profilo Naturale del comportamento delle persone è molto utile per predire quanto "sforzo" si può richiedere ed esigere queste competenze, cioè se la persona potrà utilizzarle naturalmente, spontaneamente e "senza sforzi" o se sarà necessario un "maggiore sforzo", perché quella non è una competenza "naturale" della persona. Ad esempio: Una persona "naturalmente impaziente e irrequieta" dovrà compiere uno sforzo maggiore per usare la competenza "Capacità di Analisi", mentre la competenza "Senso di Urgenza" sarà una abilità naturale per lui, per le quali richiederà "minore sforzo".

PROGRAMMA DI SVILUPPO PERSONALE CON MYPDACHOACH

Questa sezione ti propone di dare inizio ad un programma di sviluppo personale attraverso MyPDACHOACH, una applicazione online per lo sviluppo di abilità comportamentali che ti aiuterà a migliorare aspetti riguardanti il tuo stile comportamentale, fortificare rapporti con altre persone ed incrementare la tua produttività. Con la conoscenza di te stesso raggiunta con il Report PDA, MyPDACHOACH ti aiuterà ad ottenere cambiamenti positivi nel tuo comportamento, facilitando la strada verso il successo.

Autoconoscenza, Sviluppo Personale e Self Management

Ogni persona è protagonista della propria vita ed il corso della stessa dipende direttamente dalle proprie azioni. MyPDACHOACH ti invita ad iniziare un programma di sviluppo personale per realizzare gli adeguamenti necessari dello stile comportamentale. **Lo sviluppo personale consiste nel promuovere, per contro proprio o con il supporto di un Coach, lo sviluppo delle nostre abilità. Aiuta alla crescita personale e professionale.**

Per procedere con il programma di sviluppo personale, è chiave e fondamentale guardarsi allo specchio, migliorare la conoscenza che uno ha di sé stesso. Le informazioni del Report PDA che hai appena letto hanno arricchito la tua autoconoscenza. L'autoconoscenza è la base per il miglioramento personale ed è direttamente rapportato con lo sviluppo personale, l'apprendimento e il self management, dato che una persona deve conoscere se stessa per svilupparsi.

L'autoconoscenza implica un processo di riflessione attraverso il quale la persona acquisisce nozioni dei propri punti di forza e aree di miglioramento, che permettono di approfittare delle opportunità ed essere preparato per le sfide che il contesto presenta.

Chi vuole portare avanti lo sviluppo personale deve conoscersi bene, avere una visione chiara delle mete. Deve tracciare un piano, metterlo in pratica e seguirlo. **MyPDACHOACH** ti aiuterà a disegnare questo piano, metterlo in pratica e ti accompagnerà durante il processo. Inoltre, ti aiuterà ad esercitare nuovi comportamenti che ti permetteranno di acquisire abilità, migliorare certe abitudini e sviluppare competenze personali.

E' importante chiarire che l'autocontrollo si ottiene con lavoro, sforzo, autocritica e aggiornamento della conoscenza. Implica un importante senso di responsabilità e un atteggiamento flessibile e proattivo. Il processo deve essere continuo ed organizzato per consolidare un insieme di nuove condotte che fortifichino e facilitino la strada verso il successo.

MyPDACHOACH consiste in cinque passi semplici ed intuitivi. Hai già dato due e adesso hai la opportunità di continuare...

1. Compila il Questionario PDA. **Già fatto!**
2. Leggi il Report PDA e incrementa la tua autoconoscenza. **Già fatto!**
3. Definisci quale competenza vuoi sviluppare. **Inizia oggi!**

4. Ricevi "Coaching Tips" ed esercita nuovi comportamenti. Sei settimane
5. Ricevi feedback di altre persone. Scopri se hai raggiunto l'obiettivo!

Gestire sé stessi è una sfida. Hai già completato il Questionario PDA e letto il Report PDA. Adesso devi impegnarti con te stesso e gestire il tuo programma di sviluppare personale. Accedi a www.myPDACoach.com per avere più informazioni ed iniziare oggi stesso il processo!