



Nome: Pedro Arnesto Klimber
 Posição: Gerente de Eng. Produto
 Empresa: Michelin



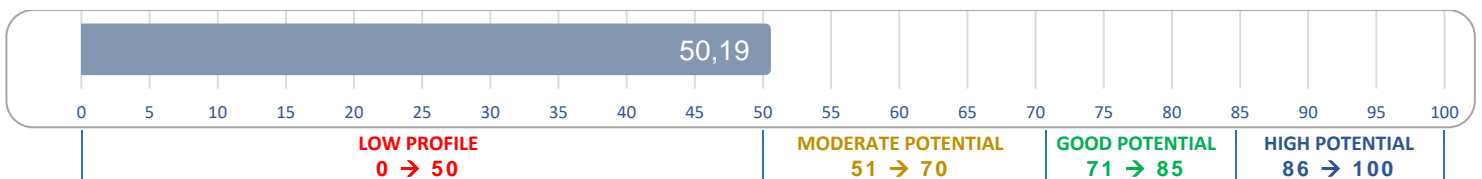
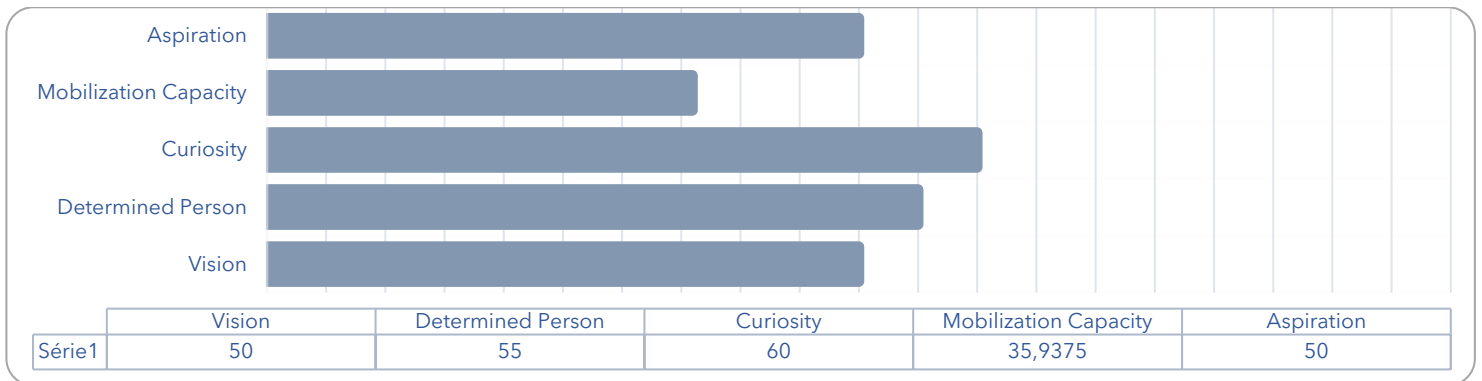
Mapeamento de Habilidades

A análise das habilidades desvenda o talento natural e ocorre na medida em que deixamos fluir nossa capacidade natural para realizar atividades gerais. Esse conceito é essencial para a produção deste conteúdo e diz respeito à forma como percebemos as necessidades, nos comunicamos com outras pessoas e decidimos como e quando agir. Ter a habilidade para determinada função não significa ter experiência ou competência. Esta última, é o reconhecimento pela realização e determina a complementariedade entre os dois conceitos.

MICHELIN | Potential Skills

Habilidades determinadas pela Empresa para projeto específico.

- ASPIRAÇÃO (Aspiration):** comportamento que define atitudes para obter propósitos. "Ambição" e movimentos intuitivos que exprimem sonhos futuros de crescimento e desenvolvimento.
- MOBILIZAÇÃO (Mobilization Capacity):** capacidade de comunicação que inspira os outros e promovem confiança. Mobiliza pessoas e equipes com preocupação e incentiva expressão de ideias. Busca controlar ações para manter as coisas em ordem.
- CURIOSIDADE (Curiosity):** capacidade de explorar. Mente aberta e articulação / pensamento para observar diferentes pontos de vista e entender situações complexas e oportunidades.
- DETERMINAÇÃO (Determined Person):** Habilidade conectada com a ação. Por meio dela demonstra tenacidade e assunção de responsabilidade. Agilidade e rapidez para conduzir rotinas.
- VISÃO (Vision):** capacidade que vincula suas ações aos resultados. Atitudes antecipadas caracterizadas pela preocupação em dimensões estratégicas e visão de cenários.



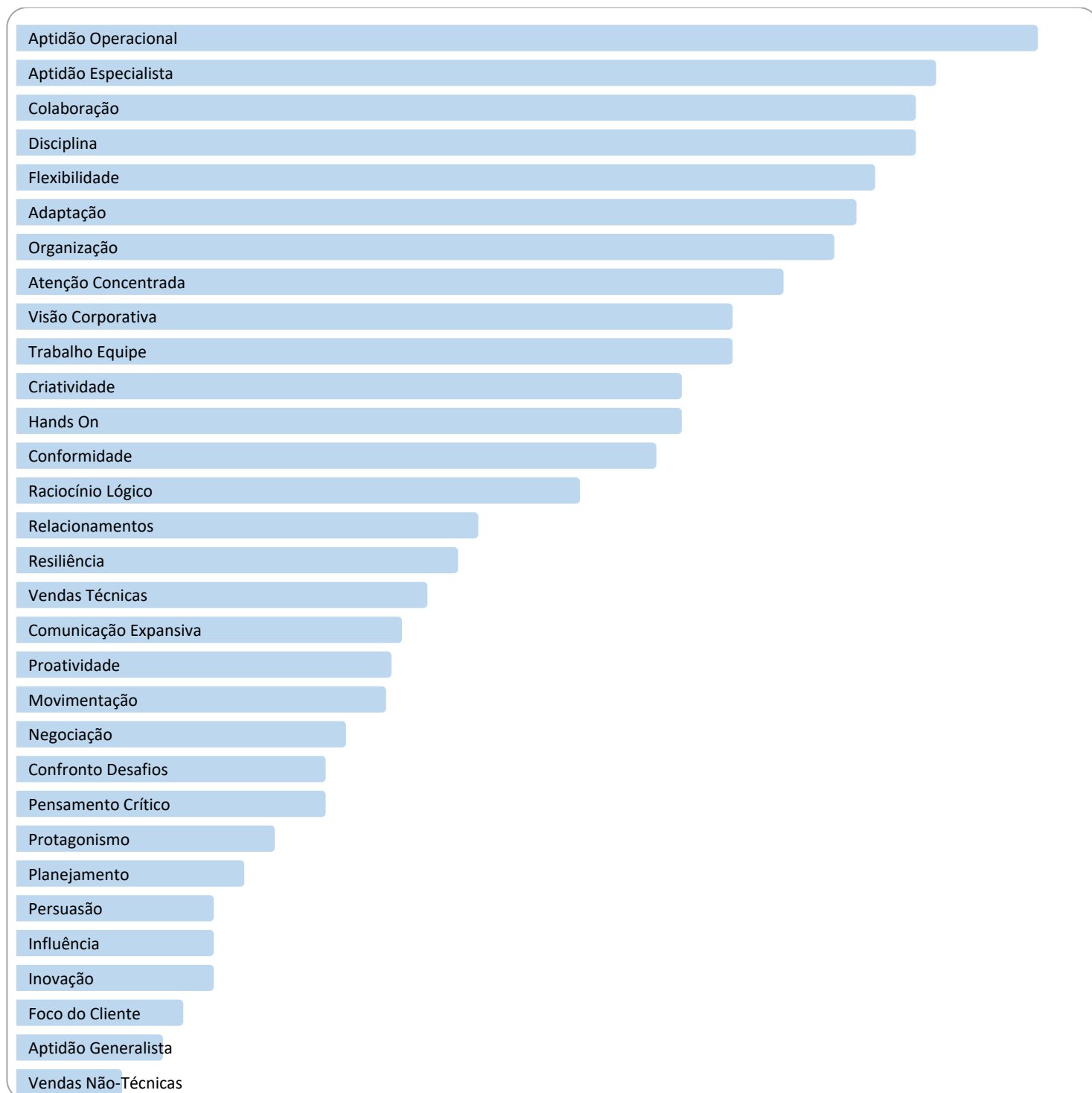
LOW PROFILE - Não indicado
MODERATE POTENTIAL - Potencial Moderado
GOOD POTENTIAL - Bom Potencial e passível de aproveitamento/verificação de outros fatores (experiência/formação)
HIGH POTENTIAL - Alto Potencial

Mapa de Habilidades do sistema

Mapa com habilidades ordenadas de modo decrescente. O conceito desta análise leva em conta que todas são nativas, contudo existem aquelas que são preferenciais e aparecem mais naturalmente que outras. A composição do gráfico se orienta em um padrão do sistema be.group assessment e pode ser complementada.

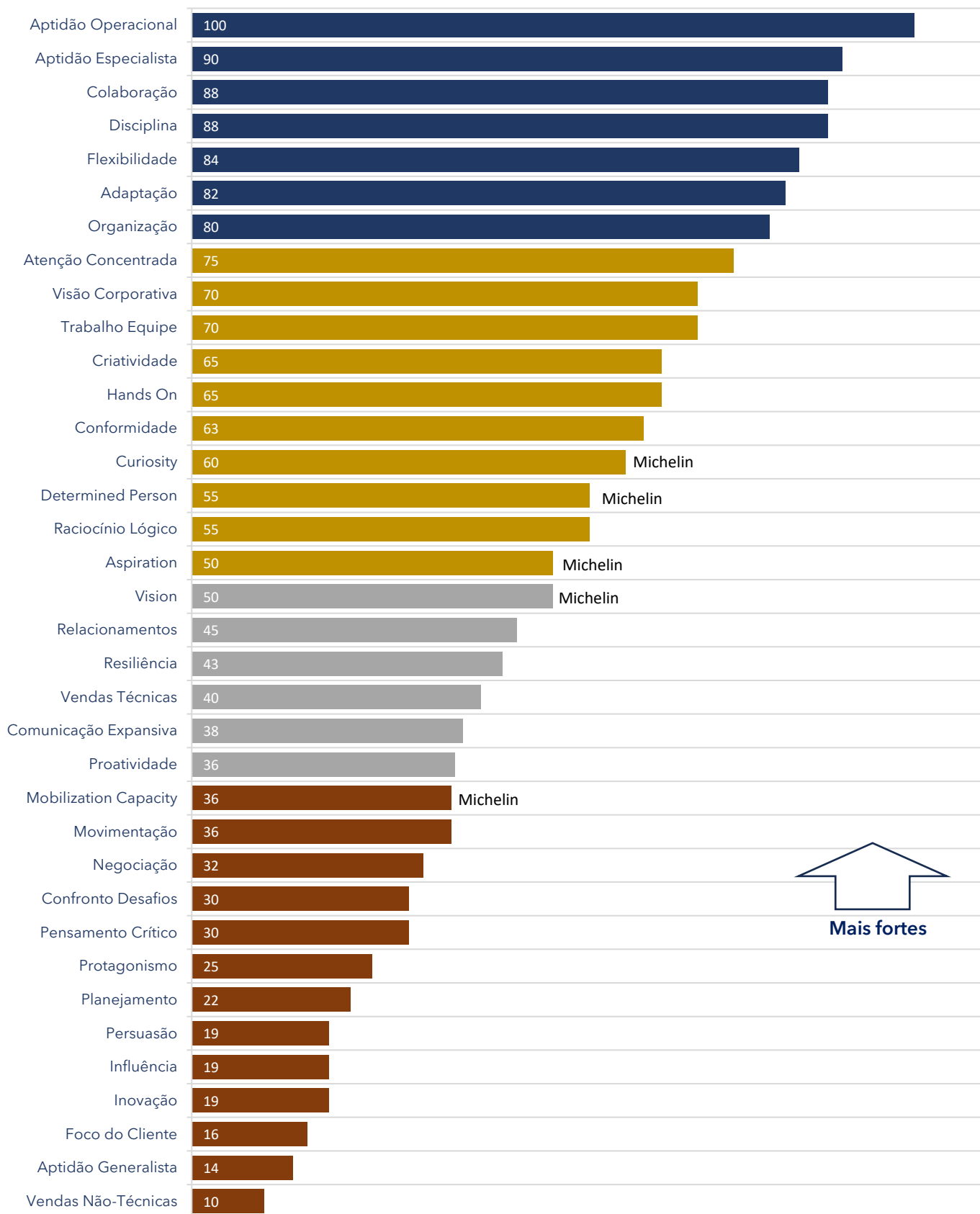
Composição do Gráfico

Soft Skills
Corporate Skills
Natural Skills



Mapa de Habilidades - composto

Mapa com habilidades geradas pelo sistema ordenado de forma descendente com a inclusão do projeto específico da Empresa.



Mais fortes

Conceitos | Habilidades

ADAPTAÇÃO: aceitação de regras, cultura e processos, o que resulta em estabilidade, equilíbrio e harmonia.

APTIDÃO ESPECIALISTA: característica de personalidade que tem adequação com funções específicas e a tendência é dominar todo o conhecimento sobre elas.

APTIDÃO GENERALISTA: habilidade natural para atuar em diversas atividades e com conhecimento genérico, porém suficientemente eficiente para a demandas comuns e rotineiras.

APTIDÃO OPERACIONAL: Condição estrutural da personalidade que se adequa para executar trabalhos manuais e operação geral, bem como funções de rotina constante por longos períodos e com estabilidade.

ATENÇÃO CONCENTRADA: Capacidade de focar em atividades que exijam profundidade e cuidado com detalhes.

COLABORAÇÃO: Disponibilidade e abertura para facilitar processos e disposição para participar com dedicação.

COMUNICAÇÃO EXPANSIVA: Capacidade de transmitir e receber informações. Estabelecer novos contatos e prospectar novos. Disponibilidade.

CONFORMIDADE: tendência natural de ações conforme a ordenação e normatização para garantir a integridade dos processos vinculados às funções, suas e dos demais membros de um grupo (compliance).

CONFRONTO DE DESAFIOS: capacidade para encarar situações difíceis onde a ousadia e determinação sejam preponderantes. Participar de atividades emergentes e mudanças constantes, com o objetivo de alterar trajetória e buscar melhorias.

CRIATIVIDADE: Encontrar métodos para executar tarefas de uma maneira nova ou diferente do habitual, com a intenção de satisfazer um propósito.

DISCIPLINA: Modo de agir que mostra constância, metodologia e respeito às regras sociais e procedimentais.

FLEXIBILIDADE: Percepção do ambiente e adequação. Paciência e entendimento. Atuação equilibrada e estável.

FOCO DO CLIENTE: Olhar do cliente na aplicação do produto, processo ou serviço, com preocupação sobre o ajuste para atender as demandas e garantir o atendimento e propósito do negócio.

HANDS ON: Execução própria e/ou particular com envolvimento pessoal em qualquer instância ou necessidade. Mão na massa.

INFLUÊNCIA: refere-se aos efeitos que uma pessoa causa no ambiente ou diretamente a uma pessoa, considerando atitudes e traços pessoais característicos e normalmente usados, como comunicação, comando, controle, postura pessoal, etc.

INOVAÇÃO: habilidade natural do pensamento e motivação constante para propor mudanças contributivas para melhorar o que já existe, com desconexão às convenções e padrões.

MOVIMENTAÇÃO: Atitude diante de demandas e resposta às solicitações. Circulação e intensidade ao executar suas funções, bem como a preocupação com as atividades gerais, suas e dos outros (proatividade).

NEGOCIAÇÃO: caracteriza-se por atributos que direcionam tratativas para entendimento e acertos. Capacidade de solucionar entraves ou assuntos divergentes com persuasão e eloquência.

ORGANIZAÇÃO: Cuidado com as atividades de rotina, estruturação e ordenação das atividades. Atenção aos protocolos e à sequência de rotina para garantir continuidade.

PENSAMENTO CRÍTICO: Orientação para analisar aspectos de ocorrências e gerar exame sobre as condições, modos, procedimentos e atitudes.

PERSUASÃO: Capacidade de comunicação que busca convencer o interlocutor a cerca de fatos, argumentos ou ideias.

PLANEJAMENTO: capacidade natural de pensar o futuro e observar possibilidades externas ou internas, com elaboração de planos e roteiros de médio e longo prazos.

PROATIVIDADE: característica da personalidade que se preocupa por antecipação e gera ações rápidas para garantir propósitos. Tem visão de grande quadro, projetando-as no âmbito organizacional com visão para possibilidades futuras.

PROTAGONISMO: Capacidade de se tornar referência pessoal, comportamental e exemplo importante para as pessoas. Posicionar-se para ocupar posições dianteiras em atividades de rotina ou de expansão.

RACIOCÍNIO LÓGICO: Classificação e discriminação de informações. Análise técnica e estatística. Orientação lógica para raciocinar e decidir sobre questões pessoais e profissionais, caracterizando mais objetividade nas ações.

RELACIONAMENTOS: Gosto e capacidade natural para promover abertura e integração entre as pessoas. Disponibilidade e empatia.

RESILIÊNCIA: Condição estrutural para suportar adversidades e pressão, bem como ter condições de reação diante disso, tratando de resolver os assuntos de forma equilibrada.

TRABALHO EM EQUIPE: Atua com facilidade por meio do seu grupo de trabalho e compartilha ações e decisões. Espírito altruísta que colabora e integra as pessoas em torno de objetivos comuns.

VENDAS NÃO TÉCNICAS: habilidade para vender produtos ou serviços que não necessitem de muita (ou profunda) exposição técnica. Caracteriza-se pela exposição ou promoção de produtos não-tangíveis ou que representem algo pessoal e representativo de imagem, aparência ou estilo.

VENDAS TÉCNICAS: habilidade de exposição técnica de produtos com eloquência e capacidade de salientar as melhores condições de aplicação do produto/serviço aos processos do cliente. Atuação com observação nas demandas e necessidades pontuais do cliente.

VISÃO CORPORATIVA: Visão do todo e análise de cenários para decisões e orientação do que faz, considerando o impacto desses processos no ambiente, que geram impacto em resultados globais. Age em defesa da empresa ou grupo ao qual pertence com visão empreendedora.'

