

Principais talentos

SHOPPING CENTERS

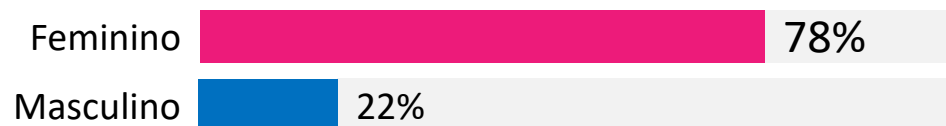


Gerente de Marketing



Perfil dos pesquisados

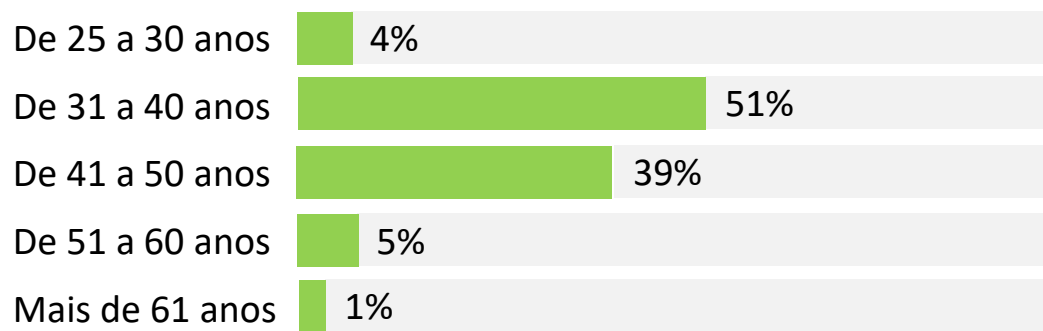
Quanto ao **gênero**, temos:



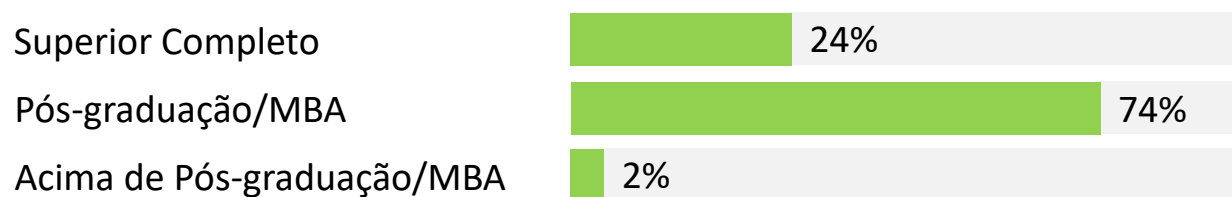
Os participantes atuam principalmente nas regiões:



Quanto à **faixa etária**, temos:



Quanto à **escolaridade**, temos:



Metodologia DISC

Os dados desta pesquisa foram obtidos com o uso do inventário comportamental DISC.

Tem fundamentação teórica e algoritmos gerados a partir do trabalho do psicólogo norte-americano William Moulton Marston, a sua publicação, em 1928, de “Emotions Of Normal People”, cujo objetivo, inicialmente, era sistematizar modelos de interação humana a partir da interdependência das emoções, das ações e dos ambientes, para tanto, estudando a forma como as pessoas se comportam para realizarem seus prazeres e evitarem a dor, utilizando estilos mais hostis ou amigáveis, de acordo com o ambiente e suas necessidades.

É importante destacar que o DISC traz respostas ligadas às diferentes forças responsáveis pelo comportamento, não se trata de uma avaliação de personalidade, mas sim de uma parte dela, já que comportamento é uma exteriorização da personalidade.

O mapeamento desses padrões não só facilita o autoconhecimento, mas também o conhecimento do outro com quem escolhemos nos comunicar, assim, proporcionando uma interação mais eficaz e com mais eficiência com o mundo a partir de uma autogestão de mudança comportamental.

Em resumo, todos os padrões e estilos possuem pontos fortes e limitações, podendo ser mais ou menos eficazes, e todos nós somos uma combinação de padrões DISC.

Metodologia DISC

D

I

S

C

RESULTADO	PESSOAS	PROCESSOS	PROPÓSITOS
<p>Profissionais diretos e assertivos. Voltados para a realização de tarefas e a busca por resultados e sucesso, são independentes, determinados e tendem a confiar no próprio discernimento.</p>	<p>Profissionais comunicativos e extrovertidos. Voltados para o relacionamento interpessoal, gostam de trabalhar em equipe e são motivados pela aceitação, pelo reconhecimento e pela popularidade.</p>	<p>Profissionais organizados e estruturados. Buscam segurança e constância em diferentes aspectos (profissional, pessoal e financeiro). São receptivos e acolhedores no trato com as pessoas, agindo frequentemente como conciliadores em situações de conflito.</p>	<p>Profissionais analíticos e detalhistas. Firmes guardiões de regras e leis, buscam a qualidade no cumprimento das tarefas e, por isso, motivam-se pelo reconhecimento de suas habilidades técnicas.</p>
O QUE?	QUEM?	COMO?	POR QUE?

Resultado da Pesquisa

Analisando os perfis comportamentais (**Talentos**), observamos que não há ninguém que seja completo em tudo. A completude vem a partir do time.

Pessoas reunidas formam um todo que um indivíduo sozinho jamais seria capaz de representar.



ASSERTIVIDADE

OS DOMINANTES

Este Talento está ligado à Dominância, perfazendo **17,6%** dos pesquisados. São indivíduos voltados para a ação. Profissionais com alta dominância focam na realização das atividades e na entrega de resultados. São rápidas e firmes em suas decisões e têm como meta de vida o sucesso profissional. Buscam atingir altas posições e status dentro das administradoras ou grupos de Shopping Center.

OS INFLUENTES

A maior frequência são os Influentes, totalizando **46,4%** da amostra pesquisada. São caracterizados por profissionais tipicamente comunicativos. Buscam trabalhar em ambientes abertos e cercados de pessoas, e têm como meta profissional serem populares e reconhecidos como grandes exemplos a serem seguidos. São extrovertidos, sabem persuadir com facilidade e buscam ser queridos por todos.

CONTROLE

OS CONFORMES

Representa **14,6%** da amostra pesquisada. Os conformes se destacam como profissionais a serviço da qualidade. São profissionais perceptivos, detalhistas e que buscam exatidão. Apresentam como meta profissional serem reconhecidos e respeitados pelo conhecimento técnico nos Shoppings Centers em que atuam. Este fator preza por qualidade, razão e lógica nas coisas, pelo perfeccionismo e busca de detalhes, além de seguir normas, padrões e procedimentos.

OS ESTÁVEIS

O fator Estabilidade representa **16,7%** da amostra pesquisada. Caracteriza-se por profissionais tipicamente estruturados. Buscam trabalhar em Shoppings Centers com ambientes organizados, onde tudo está no seu devido lugar, e encontrar um emprego que garanta estabilidade financeira, para viverem com segurança. Indivíduos com este fator predominante são bons ouvintes, acolhedores e dão muito valor à família. São planejados, organizados e diplomáticos nos relacionamentos.

ABERTURA

PONDERAÇÃO

OverMalls

Destques



Mais de **68%** do público pesquisado atua ou atuou em grandes grupos de Shopping Center brasileiros de Jan/Dez **2020**.



Os Perfis com fatores **INFLUÊNCIA** e **DOMINÂNCIA** são os mais frequentes.



As **mulheres** representam larga maioria na posição de **Gerente de Marketing** nos Shoppings Centers brasileiros.



Os Talentos **INOVADOR**, **ARTICULADOR**, **CONCILIADOR**, **ACONSELHADOR** e **GERENCIADOR** são o mais frequente na posição de **Gerente de Marketing**.



Os Talentos **RECUPERADOR**, **DIRECIONADOR**, **ORIENTADOR**, **ORDENADO** e **ESTRATEGISTA**, são os mais raros na posição de **Gerente de Marketing**.

OverMalls

DOMINÂNCIA: 17,6%

INFLUÊNCIA: 46,4%

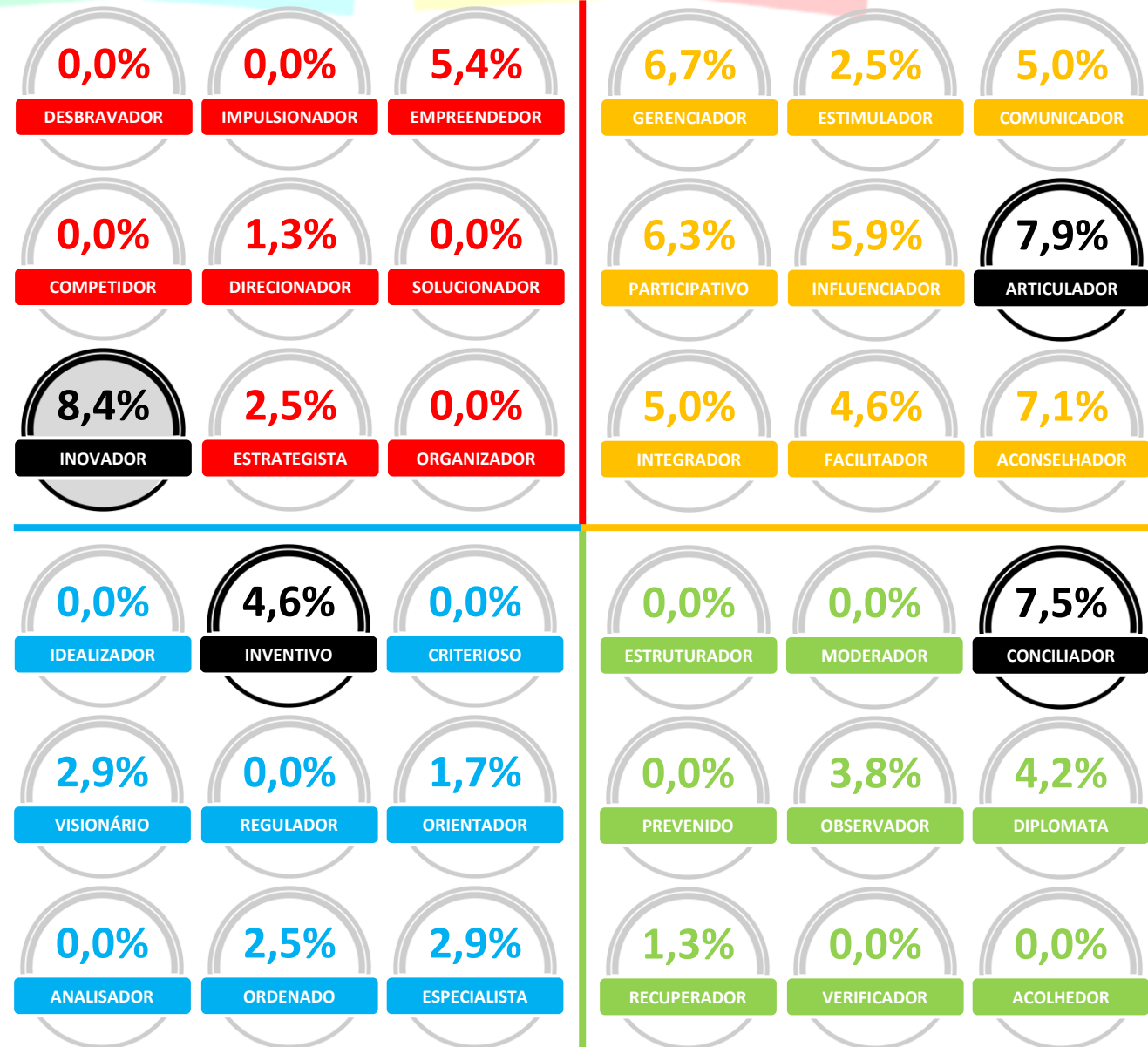
Mapa de Talentos

Apresentamos 36 Talentos com a indicação do percentual de incidência de cada um deles na amostra analisada. Assim, conseguimos ter a dimensão dos Talentos mais raros e mais comuns entre os Gerentes de Marketing nos Shoppings Centers brasileiros

Consideramos o principal Talento em cada um dos quatro Perfis:

- 8,4% - INOVADOR "D";
- 7,9% - ARTICULADOR "I";
- 7,5% - CONCILIADOR "S";
- 4,6% - INVENTIVO "C".

Na pesquisa em referência, o Talento mais frequente é o **INOVADOR** com **8,4%**. Ele foi encontrado principalmente em profissionais que atuam em grandes grupos e administradoras de Shopping Centers brasileiros.



CONFORMIDADE: 14,6%

ESTABILIDADE: 16,7%

Os 10 Talentos mais frequentes na Pesquisa

8,4%

INOVADOR

São profissionais que buscam resultados usando raciocínio lógico de forma sistemática e precisa. São reservadas, embora questionadoras. Arrojadadas nas ideias, mas cautelosas nas ações. Ativas e empenhadas, buscam fundamentação nas suas decisões. Apreciam desafios analíticos. Buscam poder, independência e autoridade. Trazem proposições de nova ordem.

7,9%

ARTICULADOR

São profissionais onde seu principal talento é sociável, paciente e se sente à vontade para estabelecer conexões. São profissionais capazes de intermediar o encontro entre pessoas sem esperar ganhos com isso. Não temem a aproximação e a intimidade com os contatos. São confiantes e entusiasmados, e passam isso para os demais. Gostam de solucionar problemas, transmitir segurança e organizar a vida das pessoas.

7,5%

CONCILIADOR

São profissionais que trazem equilíbrio às situações conflitantes. São pessoas que entendem o fato de que a cooperação gera resultados mais benéficos do que competição. Pensam sempre em soluções para pacificar ânimos e situações. São positivas, pacientes e dinâmicas. Tendem a evitar choques. Têm pensamento prático sem perder de vista o bom trato com os demais.

7,1%

ACONSELHADOR

São profissionais que confiam em suas habilidades e em sua intuição. Possuem uma boa leitura das situações e problemas, e são capazes de passar orientações sensatas na procura por soluções. Carismáticos, têm o poder de convencer as pessoas e estimulá-las. Transmitem confiança e segurança. Motivam-se pelo relacionamento. Necessitam de um ambiente estruturado e de relações sinceras e fiéis.

6,7%

GERENCIADOR

São profissionais que se caracterizam por terem grande necessidade de serem admirados e reconhecidos como profissionais de sucesso. Procuram se associar a pessoas bem-sucedidas e de credibilidade. Visam sempre a resultados excepcionais e sabem como motivar as pessoas em prol desse objetivo. São positivos, arrojadados, ativos, competitivos e realizadores. Precisam estar livres das rotinas e das regulamentações.

6,3%

PARTICIPATIVO

São profissionais onde a palavra de ordem é o comprometimento. Cumprir o que foi prometido é questão de honra, pois balizam os relacionamentos nesta máxima. De ética implacável, exigem dos demais o mesmo nível de doação. Procuram pessoas engajadas e confiáveis para se relacionar. São dinâmicos, autoconfiantes, inquisitivos, imaginativos, factuais, consistentes, disciplinados e um tanto convencionais.

5,9%

INFLUENCIADOR

São profissionais que tentam mediar conflitos, buscando sempre pontos de concordância na procura por soluções. Prezam pela harmonia e pela conciliação. Persuadir os demais é a sua especialidade. Anseiam por interação, mas podem mostrar-se intransigentes em algumas situações. Ponderam bastante antes da tomada de decisão e raramente expõem seus sentimentos. Buscam sempre a sintonia do grupo. Gostam de ser reconhecidos e respeitados.

5,4%

EMPREENDEADOR

São profissionais inquietos. Os profissionais com este talento têm energia e entusiasmo sem fim. Investem em pessoas para que possam atingir seus objetivos. São assertivos e comunicadores. Anseiam por independência, prestígio, poder e liberdade de expressão. Têm capacidade de direcionar pessoas, inspirando admiração. Sabem como impressioná-las e ganhar seguidores.

5,0%

INTEGRADOR

São profissionais que representam indivíduos justos em suas decisões e com convicções sólidas, que procuram propiciar oportunidades a todos da forma mais igualitária possível. Enxergam as pessoas como um bem precioso a ser gerido. Possuem facilidade para exercer atividades técnicas. Têm o dom de influenciar, comunicar ideias e transmitir boa impressão. Motivam-se pelo reconhecimento e aceitação do público.

5,0%

COMUNICADOR

São profissionais efusivas, sociáveis e confiantes. São profissionais de fácil trato, que gostam de interagir e de se expressar em público. Conseguem energizar e estimular todos à sua volta, tendo facilidade de prender a atenção dos demais. Com seu poder de persuasão e influência, são capazes de desenvolver ideias e apresentar seu ponto de vista com paixão. Reconhecimento e prestígio são as suas motivações.

Questões para reflexão

1 Você se sente realizado(a) profissionalmente? Esta satisfeito(a) no Shopping que gerencia?

2 As atividades que desempenha em seu Shopping Center estão em sintonia com o seu talento?

3 Você consegue perceber as características comportamentais mais marcantes dos colegas de trabalho?

4 Você entende como diferentes talentos podem se complementar ou alavancar?

5 Você reconhece a singularidade do comportamento dos integrantes do time do qual você participa, para melhor lidar com cada um?

6 Você sabe quais são as reais demandas comportamentais do segmento de Shopping Center?

7 Você, consegue perceber se, no seu Shopping Center, os times foram formados a partir das necessidades organizacionais?

8 Você sabe como melhor aproveitar as características comportamentais das pessoas e fazê-las sentirem-se felizes e produtivas?

9 Qual é o índice de turnover do seu Shopping Center? Quanto o comportamento inadequado impacta esse cenário?

10 No seu Shopping Center, os programas de capacitação profissional consideram os aspectos comportamentais importantes?

11 Ao fazer novas contratações, o seu Shopping Center leva em consideração o perfil comportamental dos candidatos?

12 No seu time, você já fez a comparação entre o perfil comportamental do colaborador e o do cargo que ele ocupa?


SHOPPING CENTERS



E deixe a OverMalls apresentar um talento para você!

Rua das Olimpíadas, 205 – 4º Andar – Vila Olímpia - São Paulo - SP – Brasil

(11) 2690-1419

 (11) 99921-1444

contato@overmalls.com

www.overmalls.com