

PLAR SECRETS

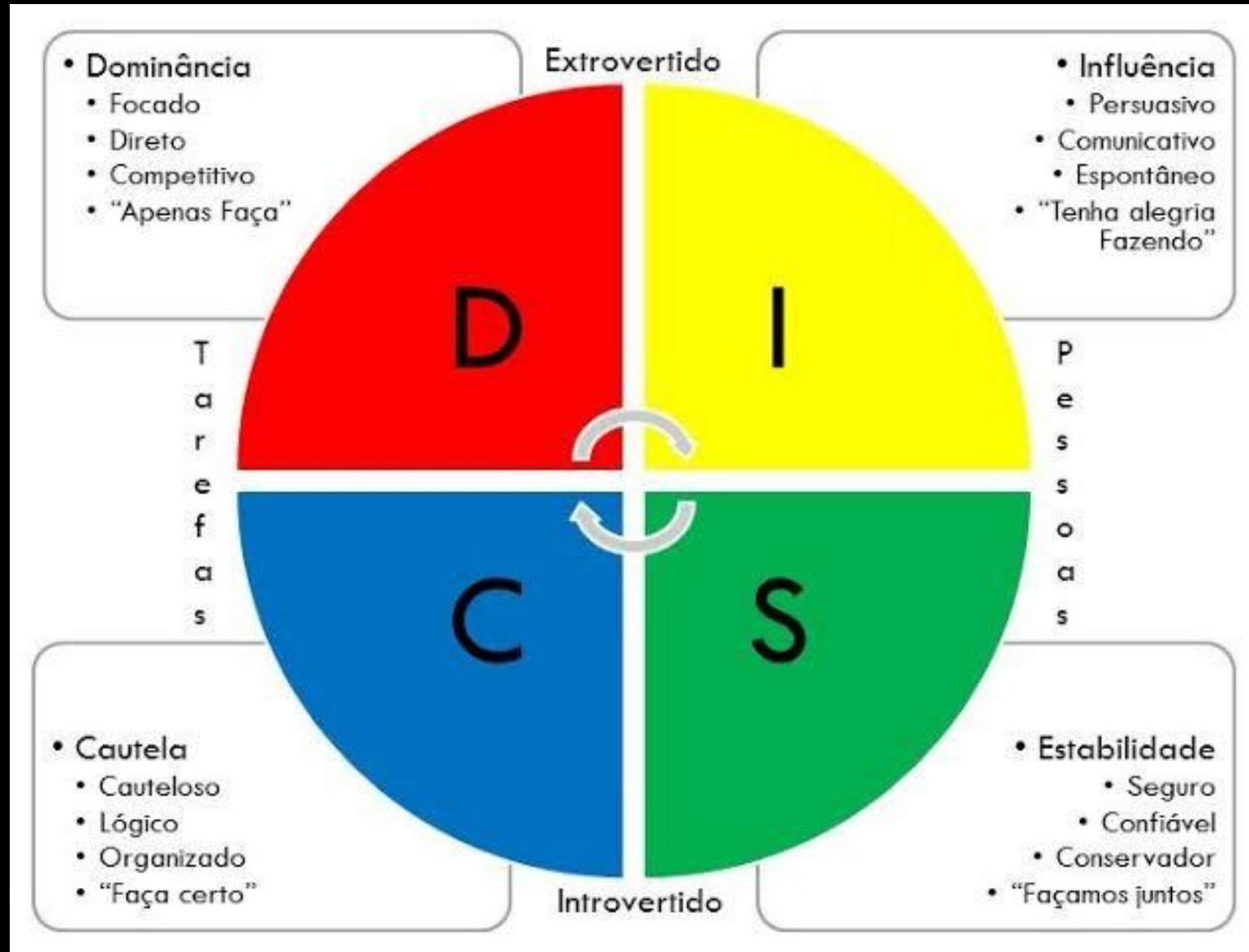
Delegação e Processos

(Perfis comportamentais – Cargos – Processos
implementáveis)

**ESCALE PARA CONTRATAR!
NÃO CONTRATE PARA ESCALAR!**

PERFIS COMPORTAMENTAIS

TESTE DE PERFIL COMPORTAMENTAL DISC



PERFIL D – DOMINANTE (Cavalo de terno)

Egocêntrico

Direto

Ousado

Dominador

Exigente

Autoconfiante

Enérgico

Disposto a correr risco

Competitivo

Sempre tem razão

Teimoso

Gosta de fazer sozinho

Fala o que quer, não tem filtro – Síndrome do óbvio

PERFIL D – DOMINANTE (Cavalo de terno)

Egocêntrico

Direto

Ousado

Dominador

Exigente

Autoconfiante

Enérgico

Disposto a correr risco

Competitivo

Sempre tem razão

Teimoso

Gosta de fazer sozinho



Fala o que quer, não tem filtro – Síndrome do óbvio

PERFIL C – CAUTELA (O CARA DO PROCESSO, METÓDICO)

Perfeccionista(o real)

Movido a fatos e números

Sistemático

Conservador

Cuidadoso

Moderado

Lê manual

Inflexível

Questionador

Gosta de fazer certo!

Fala baseado em argumentos lógicos

PERFIL C – CAUTELA (O CARA DO PROCESSO, METÓDICO)

Perfeccionista(o real)
Movido a fatos e números
Sistemático
Conservador
Cuidadoso
Moderado
Lê manual
Inflexível
Questionador
Gosta de fazer certo!



Fala baseado em argumentos lógicos

PERFIL I – INFLUENTE (Popstar – O esqueirinho)

Entusiasta

Social

Altamente comunicativo

Persuasivo

Emocional

Oferecido

Agradável

Generoso

Encantador

Notável

Falante

Gosta de fazer se for “divertido/ Alegre”

Fala baseado nas emoções

PERFIL I – INFLUENTE (Popstar – O isqueirinho)

Entusiasta

Social

Altamente comunicativo

Persuasivo

Emocional

Oferecido

Agradável

Generoso

Encantador

Notável

Falante

Gosta de fazer se for “divertido/ Alegre”



Fala baseado nas emoções

PERFIL S – ESTABILIDADE (em cima do muro)

Paciente

Leal

Diplomático

Previsível

Calmo

Indeciso

Amigável

Evita ao máximo conflitos

Se importa muito com a
opinião dos outros

Gosta de regras, rotina

Gosta de fazer junto

Fala baseado em diplomacia, sem se posicionar

PERFIL S – ESTABILIDADE (em cima do muro)

Paciente

Leal

Diplomático

Previsível

Calmo

Indeciso

Amigável

Evita ao máximo conflitos

Se importa muito com a
opinião dos outros

Gosta de regras, rotina

Gosta de fazer junto



Fala baseado em diplomacia, sem se posicionar

Vantagens e desvantagens de cada perfil – D

- Máquina de resultados.
- Valoriza prazos.
- Desafia o status quo.
- Inovador.
- Líder nato.
- É enfurecidamente movido quando vê desafios.
- Só entra no jogo pra ganhar!.
- Rápido em agir (não deixa para depois um desafio estimulante).

- Não tem filtro, bate de frente com autoridade.
- Não gosta de rotinas e processos bem definidos.
- Quer fazer tudo, que pode o deixar perdido.
- Pode ser considerado arrogante, grosso.
- Não tem muita paciência com pessoas.
- É tão rápido em agir que toma atitudes sem pensar, com pouco planejamento.

Vantagens e desvantagens de cada perfil – C

- Realista, pé no chão.
- Consciente.
- Tem bastante clareza do processo. Fuça, critica, testa e valida.
- informações.
- Questionador e por isso, suas decisões tendem a ser boas, uma vez que para agir precisam analisar todos os cenários até escolher o ideal.
- Bons em identificar barreiras e problemas antes que te peguem de surpresa.

-Altamente perfeccionista, o que pode ocasionar demora nos resultados.

-Se perde em detalhes.

-Falta de inovação (Lema de sua vida: “Em time que está ganhando não se mexe”, por ter esse pensamento, se contenta com o “bom” e tende a ter medo de buscar o “extraordinário”).

-Não mostra muito seus sentimentos, difícil entender o que está pensando.

Vantagens e desvantagens de cada perfil – I

- Criatividade para novas atividades.
- Motiva a equipe e melhora o ambiente.
- Senso de humor.
- Negocia conflitos com bom relacionamento.
- Altamente persuasivo.
- Une pessoas e incentiva com muita persuasão.
- Objetivos Grandiosos.
- Começa novos projetos com a força de um foguete!
- Extremamente Agradável e por isso as pessoas querem estar perto.

- Dificuldade de foco .
- fogo de palha.
- Não se atenta aos detalhes.
- Tende a ouvir apenas quando é conveniente.
- Tem objetivos tão grandes que pode perder a credibilidade com as pessoas por sonhar alto demais.
- Ótimo em começar coisas com força total, mas, péssimo em terminar o que começou.

Vantagens e desvantagens de cada perfil – S

- Fiel a equipe e aos processos.
- Respeita processos e autoridade.
- Paciente e cordial.
- Bom em reconciliar conflitos.
- Empático e Paciente.
- Trabalha bem em equipe por ser empático a ponto de equilibrar o ambiente e, ao mesmo tempo, filtrar suas ações para manter a harmonia.
- O rapaz legal e simpático que cumpre as regras.

- Não gosta de mudanças.
- Leva muito tempo para se adaptar a mudanças.
- Sensível a críticas e feedbacks.
- Medo de perder a segurança.
- Tem dificuldade em inovar, porque “inovar” é “correr risco”.
- Não expõe opinião.
- Pensa demais antes de agir.

SITE PARA FAZER O TESTE DE PERFIL COMPORTAMENTAL D.I.S.C

<https://www.pactorh.com.br/teste-disc/disc/faca-agora-teste-disc/>

Cargos na organização

SUORTE

SUORTE – PERFIL RECOMENDADO



Suporte– Perfil Recomendado – ESTABILIDADE S

- Falar e lidar com pessoas
- Ter paciência
- Estar disposto a explicar ou ensinar aquilo que a própria pessoa poderia ter descoberto sozinha

Conversão de Boletos

Conversão de boleto – Perfil Recomendado



Conversão de Boletos – Perfil Recomendado – INFLUENTE I

- Falar e lidar com pessoas
- Ter paciência
- Criar conexão rapidamente com o cliente
- Persuadir as pessoas a tomarem determinada decisão

Gestor de tráfego

Gestor de Tráfego – Perfil Recomendado



Gestor de tráfego – Perfil Recomendado – Cautela C

- Analisar dados, números e desempenho real, sem muitos achismos
- Rotina e processos bem definidos

Cargos gerenciais (gerente de afiliados, sócios, etc...)

Cargos Gerenciais— Perfil Recomendado



Para sócios, considere a ideia de buscar perfis complementares ao seu

Cargos Gerenciais– Perfil Recomendado – Dominante D

- Ter a palavra final de autoridade
- Saber cobrar resultados

Cargos - Remuneração

Remuneração - SUPORTE

- Valor fixo por produto (projeto) a negociar

Remuneração – Conversão de Boletos

-% sobre os resultados obtidos

entre 5 a 10% do líquido ou do bruto em vendas recuperadas pelo atendente.

- Meritocracia e aumento de % a depender do resultado

ex: 5% do bruto para conversões entre 10 a 15%

7% do bruto para conversões entre 16 a 25%

10% para conversões entre 26 a 35%

Remuneração – Gestor de Tráfego

- Salário fixo + % sobre os resultados obtidos
entre 5 a 10% do líquido ou do bruto em vendas feitas pelo gestor
- Trackamento via link de afiliado

Remuneração – Cargos Gerenciais

- % da sua empresa caso seja sócio.
- % de todas as vendas dos afiliados para incentivar um excelente trabalho.

Processos implementáveis

Processos Implementáveis - Suporte

- Diminuição da % de reembolso
 - Aula de plausibilidade – Mostrar que o que está no método é o grande segredo e o porque aquilo vai funcionar
- “Funil de reembolso” via e-mail – Colocar etapas para o cliente e tentar fazê-lo ficar.
 - Mandar um Type form para realmente fazer a pessoa pensar se realmente quer sair e solicitar o total preenchimento para prosseguir com o reembolso.
 - Argumentar dizendo que ainda tem prazo para o cliente e poder aplicar mais o conteúdo (possibilidade de aumentar o tempo de garantia para 15 ou 30 dias)
 - Oferecer bônus para que a pessoa fique – O upsell para quem comprou no cartão

Typeform

PLR SECRETS