

Matrícula: Formulário:
 Cargo: Modelo:
 Avaliado: Avaliado:
 Cida: Gestor:
 Área: Nota Final



	Auto	Superior	Par	Subordinado	Média Individual	Média Esperada	Percentual Atingido	Média Área	Média Lívelo	Média
ATITUDE ARROJADA	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	3.0	133.3	3.3	3.4	
VISÃO ESTRATÉGICA E DE NEGÓCIO	4.0	4.0	3.0	3.5	3.6	3.0	121.0	2.9	3.4	
GENTE QUE APRENDE E EVOLUI	4.0	4.5	3.7	3.5	3.9	3.0	130.7	3.5	3.4	
ATENDE, ENCANTA E FIDELIZA CLIENTES	3.0	3.0	3.3	3.0	3.1	3.0	102.7	3.3	3.6	
COMPROMISSO COM RESULTADOS	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	3.0	133.3	3.4	3.5	
Total	3.8	3.9	3.6	3.6	3.7	3.0	124.2	3.3	3.5	

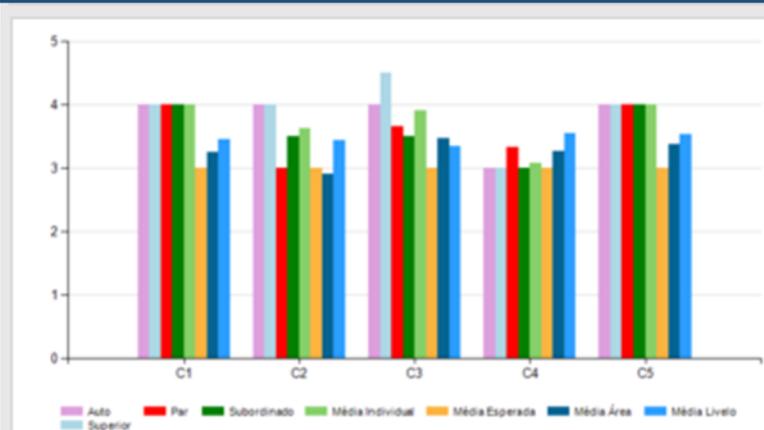
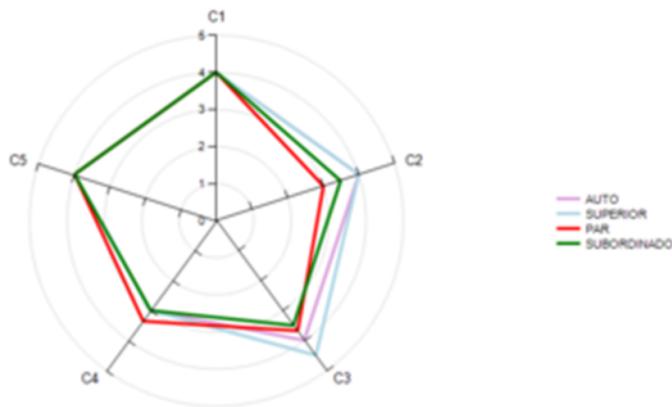
C1 - ATITUDE ARROJADA

C3 - GENTE QUE APRENDE E EVOLUI

C5 - COMPROMISSO COM RESULTADOS

C2 - VISÃO ESTRATÉGICA E DE NEGÓCIO

C4 - ATENDE, ENCANTA E FIDELIZA CLIENTES



Legenda Médias: Auto Superior Par Subordinado Média Individual Média Esperada Média Área Média Lívelo

Legenda Médias:

ATITUDE ARROJADA

DEFENDE NOVAS IDEIAS Comportamentos esperados: - Mantém-se atualizado, está disposto a defender uma nova ideia e faz conexões com o mercado, mantendo a simplicidade para o negócio. - Não hesita em sugerir mudanças e atualizações que melhorem continuamente os resultados das equipes e da Lívelo. - Tem abertura em relação a novas maneiras de fazer as coisas. - Revela curiosidade e ousadia ao propor soluções inovadoras.

AUTO	SUPERIOR	MÉDIA
5.00	4.00	4.50

AUTO
 Sempre busca novas ideias e tenta trazer para o contexto do negócio. Busca constante de melhorias no resultado.

SUPERIOR
 Uma mente inovadora, busca trazer simplicidade às soluções. Altamente crítico e pró ativo para propor mudanças alinhadas à estratégia da Lívelo, assim como propor novas estratégias/potenciais. revela curiosidade e conexões com o mercado.

VISÃO ESTRATÉGICA E DE NEGÓCIO

QUESTIONA E IMPLEMENTA Comportamentos esperados: - Questiona ativamente para ampliar sua visão de negócio a fim de tomar as decisões adequadas em seu escopo de atuação. - Compreende o impacto do seu trabalho nos objetivos e desafios da equipe e da organização. - É flexível e ágil na resposta, apresentando soluções simples de forma decidida e eficaz. - Assume desafios com autonomia e reconhece os limites da sua esfera de atuação.

AUTO	SUPERIOR	MÉDIA
5.00	4.00	4.50

AUTO
 Questionamento das soluções adotadas e como elas impactam a estratégia do negócio. Busca constante de entregar soluções de acordo com prazo e escopo de demandando, buscando simplificar o entendimento

SUPERIOR
 Thiago assume desafios com autonomia, porém acredita que precisa melhorar seu reconhecimento aos limites de esfera de atuação, não para reduzir a tomada de decisão, mas alinhamento prévio com liderança para evitar desacordos. É uma pessoa questionadora, porém muitas vezes apresenta inflexibilidade a pontos de vistas adversos, onde mantém seu modelo de trabalho e raciocínio sem mostrar absorver e ponderar a alteração sugerida. Uma pessoa de ideias constantes, acredita muito nela, porém para implementação muitas vezes não possui um perfil "vendedor" para todos os interlocutores participantes da ideia.

Competências	Questões	
ATITUDE ARROJADA	DEFENDE NOVAS IDEIAS Comportamentos esperados: - Mantém-se atualizado, está disposto a defender uma nova ideia e faz conexões com o mercado, mantendo a simplicidade para o negócio. - Não hesita em sugerir mudanças e atualizações que melhorem continuamente os resultados das equipes e da Lívelo. - Tem abertura em relação a novas maneiras de fazer as coisas. - Revela curiosidade e ousadia ao propor soluções inovadoras.	
COMPROMISSO COM RESULTADOS	SUPERA EXPECTATIVAS Comportamentos esperados: - Planeja e prioriza suas atividades de forma eficaz para a superação de resultados. - Compromete-se com o alcance dos objetivos e a fazer mais do que o esperado. - Entrega resultados consistentes, alinhados à estratégia, e age com resiliência frente a obstáculos. - Acompanha seus resultados individuais e conduz planos de ações, mantendo foco na excelência operacional. - Entende o conceito de meritocracia e busca o alto desempenho.	
VISÃO ESTRATÉGICA E DE NEGÓCIO	QUESTIONA E IMPLEMENTA Comportamentos esperados: - Questiona ativamente para ampliar sua visão de negócio a fim de tomar as decisões adequadas em seu escopo de atuação. - Compreende o impacto do seu trabalho nos objetivos e desafios da equipe e da organização. - É flexível e ágil na resposta, apresentando soluções simples de forma decidida e eficaz. - Assume desafios com autonomia e reconhece os limites da sua esfera de atuação.	
ATENDE, ENCANTA E FIDELIZA CLIENTES	DESENVOLVE PARCERIAS COM OS CLIENTES E PARCEIROS Comportamentos esperados: - Mostra-se próximo e acessível a seus clientes e parceiros, demonstrando transparência e empatia perante suas necessidades. - Negocia com clientes e parceiros trazendo resultados ganha-ganha. - Atua de forma responsável para resolver problemas e entregar o acordado aos clientes e parceiros, com senso de urgência. - Presta um atendimento diferenciado a clientes e parceiros, reforçando o encantamento como diferencial de atuação.	