

O perfil dos vencedores

- 1- **Busca de oportunidades e iniciativas.** Fazem as coisas antes de solicitado, ou antes de forçado pelas circunstâncias. Agem a fim de expandir o negócio para novas áreas, produtos ou serviços. Aproveitam oportunidades fora do comum para começar um negócio: Obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.
- 2- **Persistência.** Agem diante de um obstáculo. Agem repetidamente ou mudam de estratégia, a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo. Assumem responsabilidades pessoais pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.
- 3- **Comprometimento.** Fazem um sacrifício pessoal ou despendem um esforço extraordinário para completar uma tarefa. Se necessário, colaboram com os empregados ou se colocam no lugar deles, para terminar um trabalho. Esmeram-se em manter os clientes satisfeitos e colocam em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.
- 4- **Exigência de qualidade e eficiência.** Encontram maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápidas ou mais barato. Agem de modo a fazer coisas que satisfaçam ou excedam padrões de excelência. Desenvolvem ou utilizam procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou atenda a padrões de qualidade previamente combinados.
- 5- **Disposição para correr riscos calculados.** Avaliam alternativas e calculam riscos deliberadamente. Agem para reduzir os riscos ou controlar os resultados, colocam-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.
- 6- **Estabelecimento de metas.** Estabelecem metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal. Definem metas de longo prazo, claras e específicas. Estabelecem objetivos de curto prazo, mensuráveis.
- 7- **Busca de informações.** Dedicam-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes. Investigam pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço. Consultam especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.
- 8- **Planejamento e monitoramento sistemáticos.** Planejam, dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos. Constantemente, revisam seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais. Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.
- 9- **Persuasão e rede de contatos.** Utilizam estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros. Utilizam pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos. Age para desenvolver e manter relações comerciais.
- 10- **Independência e autoconfiança.** Buscam autonomia em relação a normas e controles de outros. Mantém seu ponto de vista, mesmo diante de oposição ou resultados inicialmente desanimadores. Expressa confiança na sua própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou ter que enfrentar um desafio.