



Olá!

Parabéns por dedicar um tempo para se conhecer melhor.

O relatório que você está prestes a ler foi desenvolvido para ajudar você a compreender como se comunica, como se conecta e como transforma conversas em resultados.

Ao compreender o seu estilo de escuta, você ganha clareza sobre como toma decisões, influencia pessoas e como pode aumentar a sua produtividade comercial.

Escutar é muito mais que ouvir palavras.

É interpretar intenções, perceber pausas, captar significados e entender o que realmente move o seu cliente.

Não existe estilo certo ou errado, porque os clientes também têm perfis diferentes. Cada perfil traz pontos forte e limitações. O diferencial está em saber adaptar sua escuta ao estilo do cliente, criando conversas mais fluidas, estratégicas e com soluções valorizadas pelo cliente.

O que você encontrará neste relatório

Seu **estilo predominante**: é dessa forma que você tende a se posicionar em conversas e negociações.

O estilo **menos desenvolvido**: aqui você identifica onde há espaço para crescimento e equilíbrio comunicativo.

Síntese geral: integra seus resultados ao contexto comercial.

Recomendações práticas: dicas simples e práticas, para você aprimorar sua comunicação e aumentar sua conexão com o cliente.



Perfil dominante – Escuta orientada para Pessoas (Relacional)

Você demonstra uma **escuta profundamente empática**, calorosa e voltada a compreender o outro em sua totalidade.

Seu foco está em ouvir para conectar, valorizando o que a pessoa sente, pensa e tenta expressar — **mesmo quando isso não é dito claramente**.

Essa escuta cria um ambiente de confiança e acolhimento, onde as **pessoas se sentem compreendidas** e à vontade para compartilhar.

O seu estilo relacional é uma força em contextos que exigem sensibilidade humana, **cooperação** e construção de relacionamentos duradouros.

Você tende a **priorizar o vínculo** antes da análise racional — e isso é o que torna suas interações genuínas e memoráveis.

Pontos fortes do perfil

- Cria **conexões emocionais autênticas** e construtivas.
- Transmite empatia, **respeito** e cuidado ao ouvir.
- É capaz de **identificar o que o outro sente**, mesmo sem verbalização direta.
- Gera **confiança e engajamento** por meio da escuta atenta e acolhedora.

Riscos e limitações:

- Pode focar tanto no vínculo que **deixa passar detalhes técnicos** ou contradições no discurso.
- Tende a **evitar questionar informações**, por receio de parecer confrontador.
- Corre o risco de interpretar de forma subjetiva, **sem confirmar o conteúdo real da mensagem**.
- Pode se **sobrecarregar emocionalmente** ao se envolver demais com o outro.

Aspecto menos desenvolvido: Mensagem (Conteúdo/Analítico)

Seu menor resultado está na dimensão Mensagem, que representa a **escuta voltada à análise**, à coerência e à checagem dos fatos.

Isso indica que você **tende a confiar mais na percepção emocional** do que na validação lógica do que ouve.

Embora isso fortaleça o vínculo humano, **pode gerar ruído** quando é preciso garantir precisão e entendimento técnico.



O que desenvolver:

- Após ouvir, confirme o conteúdo com perguntas: “**Então, o que você quis dizer é...?**”
- Busque **equilíbrio entre a empatia e a objetividade** — o sentir e o compreender.
- Tome notas dos **pontos centrais** para evitar interpretações baseadas apenas em impressões.
- Pratique **resumir as conversas** em termos de fatos e decisões.

Síntese geral

Sua escuta é **emocionalmente inteligente** e voltada a relações humanas genuínas.

Você se destaca por **criar empatia** e confiança, um diferencial importante em qualquer ambiente que envolva atendimento, vendas ou liderança.

O desafio está em **equilibrar emoção e razão**, garantindo que o entendimento emocional venha acompanhado de clareza e precisão.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca pela **capacidade de entender as necessidades não ditas do cliente** e **criar relacionamentos de confiança**, mas evolui ainda mais ao **confirmar dados, acordos e expectativas de forma estruturada**.

Quando une empatia e precisão, sua escuta se torna completa: **humana, equilibrada e orientada a resultados**.

Recomendações práticas

- Confirme o **entendimento do conteúdo** antes de avançar para a ação.
- Pratique o hábito de **resumir as principais ideias** no final das conversas.
- Faça perguntas que **estimulem clareza**, sem perder o tom empático.
- Combine **sensibilidade com análise**: ouça o que o outro sente, mas também o que realmente quer comunicar.
- Busque equilíbrio entre **acolher e confirmar** — ouvir com o coração e validar com a mente.

Este relatório faz parte do programa Conexão Cliente para vendas exponenciais, voltado ao desenvolvimento de competências de comunicação consultiva e comportamento de escuta em profissionais de vendas.

Instrumento: Listening Styles Profile – Revised (LSP-R)