



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 Mensagem (Conteúdo/Analítico)

Você demonstra uma escuta focada na clareza, na lógica e na **compreensão exata** do que está sendo dito.

Seu foco está em entender o conteúdo e a consistência das informações, buscando identificar dados, argumentos e fatos que **sustentam o raciocínio**.

Valoriza conversas bem estruturadas, que tragam sentido e **coerência**, e tende a se engajar mais quando o diálogo é objetivo e racional.

Esse estilo de escuta é característico de pessoas que valorizam **precisão, transparência e consistência**.

Você tende a **evitar conclusões apressadas**, preferindo compreender todos os detalhes antes de tomar decisões ou expressar opiniões.

Pontos fortes do perfil

- Capacidade de **analisar informações com profundidade**.
- Escuta atenta aos detalhes e à **coerência do discurso**.
- **Clareza** e lógica ao interpretar e responder.
- Gera confiança por **se basear em fatos** e argumentos sólidos.

Riscos e limitações:

- Pode parecer **distante emocionalmente** ou pouco acolhedor.
- Corre o risco de **focar mais no conteúdo** do que na pessoa que fala.
- Pode **deixar de perceber** sinais emocionais ou intenções implícitas.
- Tende a **demorar mais para agir**, buscando compreender tudo antes de avançar.

Aspecto menos desenvolvido: Pessoas (Relacional)

Seu menor resultado está na dimensão Pessoas, que representa a **escuta voltada à empatia**, à conexão emocional e à percepção do outro.

Isso indica que você tende a priorizar o conteúdo da conversa, **prestando menos atenção às emoções** e aos estados afetivos do interlocutor.

Desenvolver essa dimensão permite **construir vínculos mais fortes, gerar confiança e facilitar a influência positiva** nas interações — especialmente em situações de relacionamento com clientes.



O que desenvolver:

- Pratique **validar as emoções do outro**, não apenas as ideias.
- **Observe** o tom de voz, a expressão facial e o ritmo da fala.
- Use frases que demonstrem empatia: “**Entendo o que você está dizendo**”, “Imagino como deve ter sido”.
- Equilibre o **raciocínio com o relacionamento** — pessoas confiam em quem as entende emocionalmente.

Síntese geral

Você tem uma escuta analítica, estruturada e voltada à clareza, o que traz segurança e **consistência** às conversas.

Seu estilo contribui para a tomada de decisões mais conscientes e **reduz erros de interpretação**.

O desafio está em **equilibrar razão e empatia**, lembrando que o valor da comunicação não está apenas no conteúdo, mas também na forma como o outro se sente ao ser ouvido.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca por **entender a fundo as necessidades do cliente** e formular soluções sob medida.

Ao desenvolver o aspecto **Pessoas (Relacional)**, você amplia sua capacidade de **conectar-se emocionalmente e gerar confiança**, fortalecendo o relacionamento e aumentando as chances de fechamento.

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

Recomendações práticas

- Durante as conversas, **olhe para a pessoa**, não apenas para o conteúdo.
- Faça **perguntas sobre sentimentos e percepções**, além de dados e argumentos.
- Demonstre **interesse genuíno**, mesmo quando o assunto parecer óbvio.
- Valorize o tempo dedicado à **escuta afetiva** — ele fortalece relações e melhora resultados.
- Busque traduzir informações em **linguagem acessível**, conectando lógica e empatia.

💡 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)