



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 Tempo (Solução imediata)

Você demonstra uma escuta voltada à rapidez, eficiência e **conclusão prática**.

Seu foco está em compreender rapidamente o ponto central da conversa e **encontrar soluções que gerem resultado imediato**.

Valoriza interações curtas, claras e produtivas, com preferência por **diálogos objetivos** e direcionados à ação.

Esse estilo de escuta mostra clareza e **pragmatismo**, características de quem busca resolver em vez de prolongar discussões.

Você tende a se destacar em ambientes que exigem **decisões rápidas**, metas claras e dinamismo.

Pontos fortes do perfil

- Capacidade de **síntese** e clareza na comunicação.
- **Rapidez para identificar o problema** e propor soluções.
- **Praticidade** e objetividade nas interações.
- Contribui para o ritmo e a **produtividade da equipe**.

Riscos e limitações:

- Pode **deixar de aprofundar o entendimento**, agindo com base em percepções superficiais.
- Pode interromper ou **apressar o outro** em nome da eficiência.
- Corre o risco de **ignorar detalhes importantes** ao priorizar a conclusão.
- Pode gerar percepção de impaciência ou **distanciamento emocional**.

Aspecto menos desenvolvido: Mensagem (Conteúdo/Analítico)

Seu menor resultado está na dimensão Mensagem (Conteúdo / Analítico), que representa a escuta voltada à **compreensão detalhada**, à coerência e à análise lógica das informações.

Isso indica que você tende a priorizar a solução em detrimento da reflexão, agindo com base no que já entendeu, **sem revisar o conteúdo mais a fundo**.

Desenvolver essa dimensão significa **equilibrar velocidade e precisão**, garantindo que a agilidade de resposta não comprometa a exatidão das decisões.



O que desenvolver:

- Antes de agir, **valide se compreendeu** corretamente o conteúdo.
- Pratique perguntas de confirmação: “**Então, o que você quer dizer é...?**”
- Reserve tempo para **analisar dados** ou instruções mais complexas.
- Exercite o hábito de **revisar as informações** antes de tomar decisões.

Síntese geral

Você tem uma escuta voltada à resolução e à **praticidade**, o que o torna eficiente em contextos de **alta demanda** e decisões rápidas.

Seu estilo favorece o foco e o **cumprimento de metas**, reduzindo o tempo gasto com conversas prolongadas ou indecisas.

O desafio está em **equilibrar rapidez com profundidade**.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca pela capacidade de **conduzir o cliente de forma objetiva até a decisão de compra**, transmitindo segurança e foco.

Ao desenvolver o aspecto **Mensagem (Conteúdo / Analítico)**, você passa a combinar **velocidade com entendimento completo**, o que aumenta a confiança e reduz retrabalho nas negociações.

Quando une agilidade e clareza, sua escuta se torna completa: **rápida, precisa e orientada a resultados**.

Recomendações práticas

- Faça pausas breves para **validar o entendimento** antes de agir.
- Quando receber instruções ou informações complexas, **repita com suas próprias palavras** o que entendeu.
- Pratique o **equilíbrio** entre “resolver rápido” e “resolver bem”.
- Em reuniões, anote os **pontos essenciais** para não depender apenas da memória.
- Valorize o **tempo investido em compreender** — ele reduz retrabalho e aumenta a precisão das decisões.

 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)