



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 atenta, cuidadosa e guiada pelo desejo de **compreender o conteúdo em profundidade**.

Seu foco está em entender o que realmente está sendo dito, o que as palavras significam e **como as informações se conectam entre si**.

Busca clareza, consistência e **fundamentação** antes de responder ou tomar decisões.

Esse estilo de escuta traz segurança e precisão, pois evita conclusões precipitadas e permite **interpretar com exatidão** o que o interlocutor quis dizer.

Você valoriza **conversas bem estruturadas**, com raciocínio lógico e informações verificáveis, e prefere chegar a uma conclusão apenas quando o cenário está claro.

Pontos fortes do perfil

- Escuta racional, focada na exatidão e na **lógica das ideias**.
- Capacidade de analisar e sintetizar **informações complexas**.
- **Comunicação clara**, ponderada e fundamentada.
- Ajuda a **reduzir mal-entendidos** e decisões baseadas em achismos.

Riscos e limitações:

- Pode **demorar para responder** ou decidir, buscando entender tudo antes de agir.
- Corre o **risco de parecer distante emocionalmente** ou excessivamente analítico.
- Pode **perder oportunidades** por esperar um nível de clareza que raramente existe.
- Em ambientes muito dinâmicos, pode **ser percebido como “devagar”** ou detalhista demais.

Aspecto menos desenvolvido: Ação (Processo)

Seu menor resultado está na dimensão Ação, que representa a escuta voltada à **execução**, à objetividade e ao encaminhamento prático.

Isso indica que você tende a ouvir com profundidade emocional, mas **nem sempre traduz o diálogo em etapas concretas**.

O desafio está em **conectar empatia com direcionamento**, garantindo que as conversas também resultem em decisões e avanços.



O que desenvolver:

- Em situações de urgência, **pratique definir um primeiro passo possível**, mesmo sem ter todas as informações.
- **Exercite** a resposta rápida em temas simples — nem toda conversa precisa ser totalmente analisada.
- Treine o uso de **resumos curtos** para comunicar ideias com mais agilidade.
- Lembre-se de que a precisão é importante, mas a **oportunidade também tem valor**.

Síntese geral

Você tem uma escuta analítica e estruturada, guiada pelo **desejo genuíno de compreender com profundidade**.

Sua maneira de ouvir **transmite credibilidade** e cuidado, pois demonstra interesse real em entender o interlocutor e a mensagem em seu contexto completo.

O desafio está em conciliar **profundidade com fluidez** — saber quando aprofundar e quando simplificar.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca por **ouvir com atenção e entender com profundidade as necessidades do cliente**, garantindo soluções adequadas e personalizadas.

Ao desenvolver o aspecto **Ação (Processo)**, você aprimora sua capacidade de **responder com agilidade e conduzir o cliente com segurança até a decisão de compra**.

Quando une precisão e execução, sua escuta se torna completa: **clara, assertiva e orientada a resultados**.

Recomendações práticas

- Ao perceber que a conversa exige rapidez, concentre-se em **resumir ideias-chave**.
- Use frases de transição como “**Podemos começar por aqui e ajustar depois**”.
- Pratique a tomada de **decisão com base em 80% da informação** disponível — o restante pode ser ajustado no caminho.
- Faça **pausas breves** para organizar o raciocínio sem perder o ritmo da conversa.
- Busque **adaptar seu tempo de resposta ao do interlocutor**: quanto mais dinâmico ele for, mais objetivo deve ser o seu retorno.

 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)