



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 a Ação (Processo)

Você demonstra uma escuta orientada a resultados por meio de **organização, método e clareza**.

Seu foco está em compreender as etapas, estruturar as ideias e garantir que a conversa avance com direção.

Tende a ouvir com atenção às ações práticas, valorizando conversas produtivas e que conduzam a decisões.

Esse estilo mostra um pensamento ordenado e sistemático, que busca **transformar o diálogo em plano de ação**.

Você tende a se destacar em situações em que é necessário definir responsabilidades, **planejar processos** ou traduzir intenções em práticas.

Pontos fortes do perfil:

- **Traduz o que ouve** em ações, prazos e responsabilidades claras.
- Conduz conversas com foco em **produtividade** e direção.
- **Facilita decisões** e evita perda de tempo com temas paralelos.
- **Inspira confiança** pela clareza e pela capacidade de organizar o diálogo.

Riscos e limitações:

- Pode reduzir a escuta relacional – isto é, **deixar de perceber nuances emocionais** ou necessidades subjetivas do interlocutor.
- Pode interromper ou **“fechar” conversas** cedo demais, buscando execução antes de consolidar entendimento.
- Em contextos mais sensíveis, **pode parecer impaciente** ou excessivamente direto.

Aspecto menos desenvolvido: Tempo (Solução imediata)

Seu menor resultado está na dimensão Tempo, que representa a escuta voltada à resolução rápida e à **busca imediata por resultados**.

Isso indica que você tende a **valorizar mais o processo do que a velocidade**, preferindo garantir que as ações sejam bem planejadas antes de executadas.

Essa característica traz consistência, mas pode gerar percepção de lentidão em ambientes dinâmicos ou com demandas urgentes.



O que desenvolver

- Em contexto que exigem rapidez, pratique definir uma ação mínima viável, sem esperar o plano completo.
- Exercite responder de forma mais sintética quando o tempo for limitado
- Busque equilibrar o planejamento com pequenas entregas de curto prazo.
- Aceite que, em algumas situações, “feito” é melhor que “perfeito”.

Síntese geral

Seu estilo de escuta **combina organização mental e foco em execução estruturada**, o que o torna confiável e consistente nas interações.

Você tende a ouvir pensando em **como fazer**, e não apenas o que precisa ser feito – o que dá profundidade e qualidade às suas decisões.

O desafio está em encontrar o **equilíbrio entre método e agilidade**.

Em ambientes de vendas e relacionamento, isso significa **agir com mais flexibilidade diante de imprevistos** e adaptar o ritmo à urgência do interlocutor.

Quando você mantém seu sendo de **estrutura**, mas adiciona agilidade e leveza, sua escuta se torna extremamente eficaz, planejada, mas responsiva.

Recomendações práticas

- Adote o hábito de **definir uma ação imediata** após cada conversa, mesmo que parcial.
- Em reuniões longas, use **checkpoints rápidos**: “O que podemos decidir agora?”
- Treine a escuta seletiva para **identificar o essencial** que precisa ser resolvido primeiro.
- Mantenha estrutura, mas **aceite ajuste dinâmicos** durante a execução.
- Observe como interlocutores mais rápidos tomam decisões – e teste **incorporar essa cadência em pequenos passos**.

Esse 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)