



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 um estilo de escuta focado em **movimento, clareza e resultados**.

Sua atenção se concentra em entender o que precisa ser feito e quais são os próximos passos.

Tende a organizar o raciocínio do outro, buscar ordem nas ideias e conduzir a conversa de forma prática, **transformando palavras em ações**.

Esse perfil mostra uma escuta objetiva e orientada a processos, que valoriza **eficiência, estrutura e progresso**.

Em interações de trabalho, você tende a manter o foco no que é executável, evitando dispersões e buscando transformar conversas em planos de ação concretos.

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: Pessoas (Relacional)

O estilo “Pessoas” aparece com a menor pontuação, indicando **baixo uso da escuta relacional e empática**.

Isso não significa falta de interesse pelo outro, mas sim que, sob pressão, o foco tende a se concentrar no **fazer**, não no **ouvir com empatia**.

O que desenvolver:

- Praticar a escuta ativa para entender emoções e intenções não ditas.
- Demonstrar interesse genuíno pelo ponto de vista do outro antes de propor soluções.
- Usar frases de validação (“Entendo o que você quis dizer...”, “Pelo que percebo, isso te preocupa porque...”).



Síntese geral

Você tem uma escuta voltada à **execução** e à clareza.

Em um ambiente de negócios, esse perfil é extremamente **produtivo**, porque traduz intenções em ação e evita dispersões.

Seu desafio está em **equilibrar** essa objetividade com a escuta relacional, que permite criar empatia e fortalecer conexões humanas — especialmente em contextos de vendas consultivas, liderança e negociação.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca pela capacidade de transformar conversas em planos concretos e decisões rápidas, mas evolui ainda mais quando desenvolve atenção às pessoas, criando confiança e conexão antes da proposta de solução.

Quando combina **foco em processo com atenção às pessoas**, sua comunicação se torna completa: eficiente e inspiradora ao mesmo tempo.

Recomendações práticas

- Antes de propor um plano, confirme se entendeu o que o outro quis dizer (“Deixa eu ver se entendi bem o que você quis dizer...”).
- Durante reuniões, anote não só as **tarefas**, mas também as **preocupações e motivações** das pessoas envolvidas.
- Use o silêncio estratégico — às vezes, uma pausa gera mais informação do que uma pergunta direta.
- Desenvolva o hábito de ouvir **a emoção por trás das palavras**.
- Exercite escutar sem buscar solução imediata — às vezes, **o simples ato de ouvir já resolve**.

 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)