



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, estruturada e guiada pela busca de **clareza e coerência**. Seu foco está em entender profundamente o conteúdo e avaliar a **consistência das informações**, identificando dados, fatos e argumentos antes de tomar uma decisão. Esse estilo reflete rigor, **precisão e racionalidade**, e favorece uma comunicação sólida e confiável.

Você tende a valorizar a lógica e a consistência, e se sente mais seguro quando as conversas seguem um **raciocínio claro**, com começo, meio e fim.

Em ambientes profissionais, essa escuta garante **qualidade e clareza nas decisões**, tornando você uma pessoa de referência em análises e avaliações.

Pontos fortes do perfil

- Busca clareza e **exatidão** em cada informação.
- Analisa **fatos** e argumentos de forma objetiva.
- Transmite confiança pela **coerência** e domínio dos temas.
- Evita mal-entendidos ao **confirmar o que foi dito**.

Riscos e limitações:

- Pode **parecer distante** ou excessivamente racional em interações mais emocionais.
- Tende a **adiar decisões** até ter certeza completa sobre algo.
- Pode **perder o momento de agir** por analisar em excesso.
- Corre o risco de parecer **inflexível** ou formal demais.

Aspecto menos desenvolvido: Tempo (Solução imediata)

Seu menor resultado está na dimensão **Tempo (Solução imediata)**, que representa a escuta voltada à **rapidez, foco e conclusão prática**.

Isso indica uma tendência a **analisar cuidadosamente antes de agir**, o que assegura qualidade, mas pode reduzir a velocidade em contextos que pedem decisões ágeis.

Desenvolver essa dimensão significa **agir com confiança mesmo diante de incertezas**, valorizando o progresso contínuo em vez de esperar o momento perfeito.



O que desenvolver:

- Praticar **respostas mais rápidas** quando a situação exigir agilidade.
- Tomar **decisões com base nas informações disponíveis**, mesmo que incompletas.
- Experimentar o princípio “**melhor feito do que perfeito**” em algumas situações.
- **Simplificar análises excessivas**, mantendo o foco no essencial.

Síntese geral

Você possui uma escuta **analítica, lógica e estruturada**, que garante decisões seguras e bem fundamentadas.

Seu estilo é ideal para **compreender contextos complexos e transmitir segurança** a quem busca clareza.

O desafio está em **equilibrar análise e ação**, garantindo que o desejo por precisão não comprometa a agilidade nas interações.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca por **entender profundamente o que o cliente diz — e o que ele não diz**, identificando necessidades e traduzindo-as em soluções personalizadas.

Ao desenvolver o aspecto **Tempo (Solução imediata)**, você amplia sua capacidade de **agir com velocidade, aproveitar oportunidades e manter o cliente engajado**.

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

Recomendações práticas

- **Treinar respostas curtas** e diretas em reuniões e atendimentos.
- **Definir prazos realistas para análise**, sem comprometer o avanço.
- Evitar **excesso de revisão** — às vezes, a boa decisão é a possível no momento.
- **Transformar reflexões em ações** objetivas e verificáveis.
- Usar o **raciocínio analítico como suporte à agilidade**, não como barreira à decisão.

 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)