



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 voltada à **execução** e à construção de caminhos claros entre o que é dito e o que precisa ser feito.

Seu foco está em **entender o objetivo da conversa** e transformar ideias em ações.

Tende a buscar **direção e propósito** em cada diálogo, valorizando conversas objetivas, com sequência lógica e definição de tarefas.

Esse estilo revela uma **escuta pragmática** e operacional, que se orienta por resultados.

Você se destaca em contextos que exigem organização, cumprimento de prazos e coordenação entre diferentes etapas, pois sua escuta ajuda a conectar o discurso à prática.

Pontos fortes do perfil

- Garante clareza e continuidade nas conversas.
- Facilita o andamento dos processos e a execução das decisões.
- Ajuda a equipe a manter o foco no que precisa ser feito.
- É percebido como alguém confiável e comprometido com resultados concretos.

Riscos e limitações:

- Pode deixar de aprofundar a análise dos fatos, agindo antes de compreender todos os detalhes.
- Pode se impacientar com discussões mais teóricas ou detalhistas.
- Corre o risco de simplificar excessivamente informações complexas.
- Pode deixar de validar se o entendimento técnico do que foi dito está correto.

Aspecto menos desenvolvido: Mensagem (Conteúdo/Analítico)

Seu menor resultado está na dimensão Mensagem, que representa a **escuta voltada à análise**, à busca por precisão e à compreensão detalhada do conteúdo. Isso indica que, em vez de se aprofundar nos dados, você tende a agir com base no sentido geral da conversa, priorizando o andamento sobre a minúcia.

Esse comportamento **traz dinamismo**, mas **pode causar ruído** quando as decisões exigem interpretação técnica ou checagem de fatos.

Desenvolver esse aspecto ajuda a fortalecer a qualidade e a consistência das suas entregas.



O que desenvolver:

- Antes de agir, confirme o entendimento do conteúdo: “**Deixe-me ver se entendi bem o ponto principal...**”
- Peça **exemplos** ou dados quando algo parecer vago.
- Pratique o hábito de **anotar as informações-chave** durante reuniões.
- Valide interpretações para evitar retrabalho: “**Então, o que foi decidido é exatamente isso?**”

Síntese geral

Você tem um perfil de escuta voltado à ação e à **produtividade**, capaz de transformar o que ouve em execução rápida e coordenada.

Sua força está em gerar movimento e **direcionar esforços** — uma qualidade essencial em ambientes comerciais, operacionais ou de liderança.

O desafio está em refinar a compreensão técnica e analítica antes de agir.

Quando **equilibra a rapidez do processo com a precisão do conteúdo**, sua escuta se torna completa: eficiente, assertiva e confiável.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca pela **capacidade de transformar conversas em planos concretos**, mas pode evoluir ao aprofundar a análise e validar com o cliente antes de agir.

Recomendações práticas

- Ao final de cada conversa, faça uma breve **síntese** do que foi decidido.
- Pratique perguntas que **confirmem entendimento**: “Podemos detalhar um pouco mais essa parte?”
- Use o método “**ouvir, anotar, confirmar, agir**” para equilibrar agilidade e precisão.
- Busque parceiros ou **colegas com perfil analítico** para validar decisões importantes.
- Reserve alguns minutos para **revisar informações críticas** antes de colocar o plano em prática.

💡 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)