



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 Pessoas (Relacional)

Você demonstra uma escuta centrada em vínculos, **empatia e compreensão emocional**. Seu foco está em entender o outro além das palavras, prestando atenção em **sentimentos, intenções e expressões** sutis.

Costuma **ouvir com paciência** e respeito, criando um ambiente de confiança nas interações. Esse estilo de escuta é essencial para **construir relacionamentos sólidos**, resolver conflitos e criar conexão genuína com colegas e clientes.

Você tende a valorizar a **harmonia**, buscando compreender primeiro antes de propor soluções.

Pontos fortes do perfil

- Cria um clima de **acolhimento e empatia** nas conversas.
- Faz com que as **pessoas se sintam ouvidas**, respeitadas e compreendidas.
- **É sensível ao tom emocional da fala**, identificando necessidades implícitas.
- Transmite credibilidade e **gera engajamento pela escuta atenta**.

Riscos e limitações:

- Pode adiar decisões ou **evitar conversas difíceis** para não gerar desconforto.
- Pode **absorver emoções** ou preocupações alheias, sobrecarregando-se.
- Corre o risco de **perder o foco prático** da conversa, desviando do objetivo.
- Pode **hesitar** em conduzir o diálogo para ação ou resultado.

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:

- Após ouvir, pergunte: **“O que podemos fazer a partir disso?”**
- Pratique resumir a conversa em **pontos de ação** ao final.
- Defina **responsabilidades e prazos** com clareza.
- Busque **equilíbrio entre acolher e agir** — empatia e movimento podem coexistir.

Síntese geral

Você possui uma escuta profundamente humana e empática, voltada à **compreensão das pessoas** e ao fortalecimento das relações.

Essa qualidade faz com que as **pessoas confiem em você** e compartilhem informações importantes — um ativo valioso em ambientes de atendimento, vendas e liderança.

O desafio está em **traduzir essa escuta sensível em ações concretas**.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca por **gerar confiança e conexão com o cliente**, criando um ambiente seguro para o diálogo e a tomada de decisão.

Ao desenvolver a dimensão **Ação (Processo)**, você amplia sua capacidade de **conduzir o cliente até o fechamento**, mantendo o vínculo e o foco em resultado.

Quando une empatia e execução, sua escuta se torna completa: **acolhedora, produtiva e orientada a resultados**.

Recomendações práticas

- Mantenha o tom empático, mas **conclua cada conversa com um próximo passo definido**.
- Use perguntas que conduzam à ação: **“Como você gostaria de resolver isso?”** ou “Qual seria o primeiro passo?”
- **Registre compromissos** durante as interações para garantir o andamento.
- Evite se **sobrecarregar emocionalmente**: pratique escuta com empatia, mas também com limites.
- Combine **sensibilidade com foco**: entender é importante, mas agir concretiza o entendimento.

💡 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)