



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 e em **compreender o outro com empatia** e atenção genuína.

Seu foco está em entender as pessoas além das palavras, prestando atenção a emoções, expressões e intenções.

Tende a criar um ambiente de **confiança e acolhimento**, no qual o interlocutor se sente ouvido e valorizado.

Esse estilo de escuta é essencial em ambientes de atendimento, liderança e **vendas consultivas**, pois cria conexões verdadeiras e abre espaço para conversas mais autênticas e produtivas.

Você prioriza o relacionamento e o **entendimento mútuo como base para qualquer decisão** ou ação.

Pontos fortes do perfil

- Cria um ambiente de **confiança, respeito e empatia**.
- Consegue captar **sinais emocionais sutis** e percepções não ditas.
- Promove harmonia e **colaboração nos relacionamentos**.
- É reconhecido por **ouvir com paciência** e genuíno interesse.

Riscos e limitações:

- Pode **demorar** a conduzir a conversa para decisões ou resultados concretos.
- Corre o **risco de se envolver** demais emocionalmente, absorvendo o clima do outro.
- Pode **hesitar** em impor limites ou acelerar o diálogo quando há prazos.
- Tende a **priorizar o vínculo** em detrimento da objetividade.

Aspecto menos desenvolvido: Tempo (Solução imediata)

Seu menor resultado está na dimensão Tempo, que representa a escuta voltada à agilidade, foco e **conclusão rápida**.

Isso indica que você tende a valorizar o processo de compreensão e o vínculo emocional, **mesmo que isso exija mais tempo**.

Embora isso fortaleça relações, **pode comprometer a eficiência** quando é necessário agir com rapidez.



O que desenvolver:

- Em situações com prazos, **pratique encurtar a conversa** mantendo a empatia.
- Use perguntas diretas para chegar a decisões mais rápidas: “**Qual seria a melhor forma de resolver isso agora?**”
- Treine **resumos objetivos** ao final de conversas longas.
- Lembre-se de que, às vezes, **resolver também é uma forma de cuidar do outro**.

Síntese geral

Você tem uma escuta profundamente humana, sensível e conectada, voltada para o **entendimento genuíno** das pessoas.

Sua presença cria empatia e **favorece relações duradouras** — um ativo valioso em qualquer contexto que envolva confiança e relacionamento.

O desafio está em conciliar **empatia e ritmo**: manter a escuta acolhedora sem perder de vista o tempo e o resultado esperado.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca por **criar relacionamentos de confiança** e gerar **abertura emocional no cliente**, facilitando o diálogo e o entendimento de suas reais necessidades.

Ao desenvolver o aspecto **Tempo (Solução imediata)**, você amplia sua capacidade de **conduzir o cliente à decisão com clareza, leveza e assertividade**.

Quando une empatia e ritmo, sua escuta se torna completa: **humana, ágil e orientada a resultados**.

Recomendações práticas

- Conclua cada conversa com uma ação definida: “**O que combinamos daqui pra frente?**”
- Estabeleça **limites de tempo** sem perder o tom empático.
- Aprenda a **sinalizar encerramento** com naturalidade: “Posso resumir o que decidimos?”
- **Observe interlocutores mais diretos** e use isso como modelo para ajustar seu ritmo.
- Mantenha sua escuta acolhedora, mas **adicone foco e direção** — isso amplia seu impacto e sua produtividade.

 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)