



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 Tempo (Solução imediata)

Você demonstra uma **escuta voltada à eficiência**, clareza e resultados rápidos.

Seu foco está em identificar o essencial da conversa e **resolver o assunto com agilidade**, evitando prolongamentos desnecessários.

Tende a manter as interações diretas e objetivas, com **atenção voltada para decisões**, soluções e conclusões práticas.

Esse perfil é característico de pessoas que valorizam ação imediata, pragmatismo e **produtividade**, preferindo conversas que vão direto ao ponto.

Em ambientes de trabalho, é comum que você se destaque pela **capacidade de simplificar e acelerar processos**.

Pontos fortes do perfil

- Alta capacidade de **síntese** e priorização.
- **Agilidade** na tomada de decisões.
- Foco no **essencial**, sem se perder em detalhes.
- Ajuda a manter o ritmo e o **senso de urgência** da equipe.

Riscos e limitações:

- Pode agir **antes de compreender** todas as etapas do processo.
- Pode se **impacientar** com conversas longas ou detalhadas.
- Corre o risco de **reduzir a qualidade da execução** por querer resolver logo.
- Pode gerar percepção de pressa ou **falta de planejamento**.

Aspecto menos desenvolvido: Ação (Processo)

Seu menor resultado está na dimensão Ação, que representa a escuta voltada à **estrutura**, ao planejamento e ao acompanhamento de etapas.

Isso indica que você tende a preferir **agir rapidamente**, às vezes sem se deter no detalhamento do “como” fazer.

Embora isso garanta velocidade, pode **comprometer a consistência da execução** a longo prazo. Desenvolver essa dimensão significa **equilibrar velocidade e método**, garantindo que a busca por resultados imediatos não comprometa o planejamento e a consistência do processo.



O que desenvolver:

- Antes de agir, reserve um momento para **revisar os passos necessários**.
- Estabeleça **pequenos planos** ou checklists, mesmo em tarefas simples.
- Pratique ouvir com foco em “**como chegar lá**”, não apenas “o que precisa ser feito”.
- Equilibre **urgência com método** — nem toda decisão precisa ser imediata.

Síntese geral

Você tem uma escuta direta, **pragmática** e voltada à conclusão rápida, o que traz grande agilidade às suas interações.

Seu estilo contribui para o **dynamismo** e evita procrastinação, especialmente em contextos de alta demanda.

O desafio está em **combinar velocidade com estrutura**, garantindo que o desejo de resolver rapidamente não reduza a qualidade do resultado.

Em vendas consultivas, esse perfil se destaca pela **capacidade de conduzir o cliente à decisão com rapidez e confiança**, evitando prolongar negociações ou dispersar o foco da conversa.

Ao desenvolver o aspecto **Ação (Processo)**, você passa a equilibrar velocidade e consistência — conduzindo conversas rápidas, porém bem estruturadas e sustentáveis.

Quando une ritmo e método, sua escuta se torna completa: **ágil, confiável e orientada a resultados duradouros**.

Recomendações práticas

- Antes de encerrar uma conversa, **confirme se todos os passos estão claros**.
- Faça pausas para validar o entendimento: “**Qual seria a melhor forma de colocar isso em prática?**”
- Use o ritmo rápido como vantagem, mas **sem pular etapas importantes**.
- Pratique **ouvir além da solução imediata** — explore o contexto e o impacto da decisão.
- Adote ferramentas simples de organização (**checklists**, anotações curtas, follow-ups).

 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)