



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 objetividade, **foco em resultado** e busca de soluções rápidas.

Seu modo de ouvir tende a identificar o **essencial da conversa** e avançar para a conclusão de forma direta e prática.

Valoriza interações produtivas, com início, meio e fim bem definidos, e sente satisfação quando a **conversa gera decisão** ou encaminhamento concreto.

Esse estilo mostra uma escuta voltada à eficiência, especialmente útil em ambientes dinâmicos, de alto volume de informações ou de **pressão por prazos**.

Você ouve com o objetivo de entender rapidamente, **resolver e seguir em frente** — uma competência valiosa quando há necessidade de agilidade.

### **Pontos fortes do perfil**

- Foco em resultados e **tomada de decisão rápida**.
- Capacidade de **priorizar** o que é essencial na conversa.
- Agilidade para **transformar informação em ação**.
- Ajuda a manter o ritmo e a **produtividade** em discussões.

### **Riscos e limitações:**

- Pode **interromper o interlocutor** ou não ouvir o contexto completo.
- Corre o risco de **parecer apressado** ou pouco receptivo.
- Pode deixar de captar nuances emocionais ou **detalhes importantes**.
- Pode transmitir a **impressão de impaciência** em conversas mais lentas.

### **Aspecto menos desenvolvido: Ação (Processo)**

Seu menor resultado está na dimensão Pessoas (Relacional), que representa a escuta voltada à empatia, **compreensão emocional** e construção de vínculos.

Isso indica que você tende a **concentrar-se mais no resultado do que na relação**, focando na resolução rápida, mesmo quando o outro ainda precisa ser ouvido.

Desenvolver essa dimensão significa **equilibrar velocidade com empatia**, entendendo que a confiança também acelera resultados — especialmente em contextos de relacionamento com clientes.



### O que desenvolver:

- Pratique **ouvir** com mais tempo **antes de sugerir soluções**.
- Use frases de validação emocional: **“Entendo como isso pode ter sido importante para você.”**
- Faça **perguntas abertas** para compreender motivações e sentimentos.
- Lembre-se de que o **vínculo também acelera resultados** — pessoas escutadas colaboram mais.

### Síntese geral

Você possui uma **escuta focada**, prática e orientada a resultados imediatos, o que o torna eficiente em decisões rápidas e ambientes de alta demanda.

Seu modo de ouvir ajuda a dar ritmo às conversas e evita dispersões, mantendo todos **alinhados ao que é prioritário**.

O desafio está em equilibrar a **velocidade com a empatia** — garantir que o outro se sinta ouvido enquanto você conduz a conversa para a solução.

**Em vendas consultivas**, esse perfil se destaca por **conduzir o cliente de forma clara e assertiva ao fechamento**, mas evolui ainda mais quando desenvolve **escuta relacional**, que fortalece a confiança e aumenta a probabilidade de fidelização.

Quando une objetividade e empatia, sua escuta se torna completa: **rápida, sensível e orientada a resultados sustentáveis**.

### Recomendações práticas

- **Espere** o outro concluir **antes de responder** ou propor soluções.
- Inclua perguntas de compreensão: **“Você poderia me contar um pouco mais sobre isso?”**
- Faça pequenas **pausas intencionais** para demonstrar presença.
- **Equilibre** o “resolver” com o “compreender”.
- Use o **silêncio** como ferramenta para dar espaço ao outro.

💡 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)