

Módulo 5 – Negociação e Vendas



Aula 2

Reconhecer o seu perfil



Existem 5 perfis de convencedores

Baseados em estudos científicos;

Nosso padrão comportamental é 50% **herdado**;

O ambiente influencia nos outros 50%;

Todos temos pontos fortes e pontos a serem **trabalhados**;

Autoconhecimento é essencial.



Perfil 1: solitário – independente.

A pessoa com perfil solitário predominante gosta da própria companhia, é pouco sociável e obtém melhores resultados quando depende exclusivamente de si.



Características Marcantes

- Costuma ser reservada e discreta;
- Prefere fazer as coisas do próprio jeito;
- Costuma falar o mínimo necessário;
- Prefere trabalhar com pouca supervisão;
- Não necessita receber ordens para agir;
- Costuma seguir sua intuição e seus instintos;
- Costuma ser competente no que faz, mas evita autopromoção;
- Não gostam que interfiram em suas atividades;
- Prefere formular próprias regras e horários;
- Tem dificuldade para trabalhar em equipe.



Pontos fortes mais comuns

- Não compete por atenção;
- É focado e concentrado;
- Não perde tempo com política interna e fofocas;
- É discreto;
- Não precisa de cobrança para fazer o trabalho.



Pontos fracos mais comuns

- Pode parecer apagado;
- Pode demonstrar frieza;
- Pode ser antissocial;
- Pode se valorizar pouco.



Como convencer os demais

- Mostre que é uma pessoa discreta e confiável;
- Deixe claro que você fala pouco mas entrega resultados consistentes;
- Diga que você é direto e prefere fazer e mostrar do que falar.



Perfil 2: Resolvedor - estudioso.

A pessoa com perfil resolvedor predominante adora estudar, é motivada para resolver problemas, e obtém melhores resultados quando tem tempo para encontrar a melhor solução, nem que precise criar algo novo.



Características Marcantes

- Está sempre a procura de novos cursos e informações;
- Não gosta de trabalhar sob pressão;
- Prefere analisar profundamente um problema antes de resolvê-lo;
- Procura várias opções até encontrar o melhor caminho;
- Gosta de resolver problemas desafiadores;
- Faz questão de terminar o que começa;
- Prefere fazer uma coisa de cada vez;
- É disciplinado;
- Procura melhorar seu desempenho todos os dias;
- É muito exigente consigo mesmo.



Pontos fortes mais comuns

- Não tem medo de novos desafios;
- Termina o que começa;
- Procura soluções inovadoras;
- É muito competente tecnicamente;
- É focado em organizar metodologias que todos possam seguir;
- Não desiste fácil;



Pontos fracos mais comuns

- Pode ser lento;
- Pode exigir perfeição e atrasar entregas;
- Pode ser muito crítico consigo e com os outros;
- Pode ter dificuldade com pessoas desorganizadas.



Como convencer os demais

- Afirme ser uma pessoa focada e criativa na hora de resolver desafios de projeto e imprevistos de obra;
- Deixe claro o quanto gosta de estudar, pesquisar, para obter o melhor resultado no projeto;
- Reforce que você tem metodologias práticas para seguir.



Perfil 3: Desafiador – Super Sincero.

A pessoa com perfil desafiador predominante costuma dizer o que pensa, é determinada a quebrar paradigmas e obtém melhores resultados quando pode ser direta.



Características Marcantes

- É dominante;
- Não foge de polêmicas;
- É autoconfiante;
- Gosta de orientar;
- É impaciente;
- É ousado;
- Trabalha bem sob pressão;
- Fala o que pensa;
- Energiza os ambientes onde atua;
- Coloca pressão nas pessoas, mesmo que não tenha cargo de chefia.



Pontos fortes mais comuns

- É focado em resultados rápidos;
- Costuma ser agente de mudanças;
- Aponta falhas com clareza;
- É objetivo;
- Gosta de liderar.



Pontos fracos mais comuns

- Pode ser agressivo;
- Pode ser arrogante;
- Pode ter dificuldade para lidar com pessoas lentas;
- Pode gerar medo.



Como convencer os demais

- Mostre seu histórico de resultados positivos, projetos com boas soluções que você criou e resolveu;
- Conte histórias com resultados positivos;
- Deixe claro que identifica falhas rapidamente, agregando assim para a execução do projeto;
- Reforce sua habilidade para orientar os demais;
- Mostre que sua objetividade energiza o ambiente.



Perfil 4: Carismático - Criativo.

A pessoa com perfil carismático predominante é sociável, otimista, trabalha bem em equipe e obtém melhores resultados quando pode ser caloroso.



Características Marcantes

- É criativo;
- É boa de relacionamento;
- Tem muito jogo de cintura;
- É entusiasmado;
- É bem-humorado;
- Tem muita facilidade para fazer novas amizades;
- Compreende rapidamente o que as pessoas querem;
- Adapta-se bem a qualquer pessoa;
- Conquista pela simpatia;
- Costuma falar bastante.

Pontos fortes mais comuns

- Deixa as pessoas à vontade;
- Dá atenção genuína aos clientes;
- É criativo;
- Tem um ótimo network;
- Costuma ser benquisto;
- Trabalha bem em equipe.





Pontos fracos mais comuns

- Pode ser exagerado;
- Pode ser muito otimista;
- Pode parecer imatura;
- Pode dar mais valor aos relacionamentos do que aos resultados.



Como convencer os demais

- Mostre que é uma pessoa agregadora e que se importa com aquela relação (você-cliente);
- Deixe claro que você tem uma grande rede de relacionamentos e isso pode favorecer muito a execução da obra;
- Reforce sobre o seu atendimento que é personalizado e você está ali para dar o melhor nisso;
- Reforce que gosta de trabalhar em equipe;
- Diga que você é focado no cumprimento de prazos e que todo desafio é uma meta.



Perfil 5: Mão na massa - Trabalhador.

A pessoa com perfil desafiador predominante é dedicada, trabalhadora, disponível e obtém melhores resultados quando pode fazer trabalhos que requeiram muita prática e pouca teoria.



Características Marcantes

- É muito dedicada;
- Costuma fazer longas jornadas de trabalho;
- Não desperdiça tempo;
- Parece nunca se cansar;
- Tem boa resistência física;
- É prestativa;
- Prefere fazer do que mandar;
- Gosta mais da prática do que da teoria;
- Doa-se para o time;
- Sente-se melhor fazendo do que falando.

Pontos fortes mais comuns

- Trabalha duro;
- Costuma ser um ótimo exemplo pessoal;
- É comprometido;
- Reclama pouco;
- É prático;
- Tolerar trabalhos cansativos.





Pontos fracos mais comuns

- Pode parecer desinformado;
- Pode passar uma imagem muito de operacional;
- Pode ser explorado facilmente;
- Pode negligenciar a vida pessoal.



Como convencer os demais

- Mostre que é uma pessoa muito trabalhadora, conte que gosta de por a mão na massa nos projetos;
- Deixe claro que você entrega o combinado;
- Reforce que você está sempre disponível;
- Diga que você é muito colaborativo para tudo dar certo.

Qual é o seu perfil?



- Cerca de 20% das pessoas tem um perfil misto, com atributos de três perfis misturados.
- Para encontrar seu perfil, descreva uma lista com seus pontos fortes principais, seus pontos fracos principais e atente-se em como é capaz de convencer melhor.
- Monte seu perfil e mantenha-se sempre lembrando do que aprendeu sobre si mesmo.

**“O autoconhecimento é a chave
para ser melhor.”**



Próximos passos

Montar seu perfil completo com o que você aprendeu nesta aula.