



Para saber mais

Afinal, o que é a técnica da escuta ativa?

É a capacidade de ouvir e compreender uma mensagem que é transmitida por alguém, de forma a demonstrar um interesse verdadeiro para se conectar com a pessoa.

Isso acontece, pois quando as pessoas se sentem ouvidas, elas tendem a sentir mais valor em uma conversa e ficam abertas para o que a outra pessoa tem a dizer. Você percebe o quanto essa técnica é importante para você poder fazer prospecções e reuniões comerciais com fluidez? Além de ser fundamental para que você consiga entender o real problema do seu *prospect* e poder desenhar a solução certa para ele.

Benefícios da técnica

A técnica da escuta ativa traz muitos benefícios para o seu ambiente de trabalho. Destacamos que estes benefícios são fundamentais em reuniões com clientes. Confira a seguir alguns deles:

- Desenvolve a sua comunicação e empatia com diferentes perfis de pessoas;
- Promove o seu relacionamento interpessoal e o trabalho em equipe;
- Aumenta a autoconfiança e segurança sobre suas ações e resultados, minimizando os erros;
- Otimiza o tempo dedicado a compreender as pessoas que você está se comunicando.