

Matriz prática de identificação comportamental e linguagem corporal

Matriz de Perfis Comportamentais (Negociação & Comunicação)

Perfil	Características principais	Linguagem corporal	Como se comunicar	O que evitar	Estratégia de fechamento
Dominante (Executor)	Direto, objetivo, competitivo, rápido	Postura firme, olhar intenso, fala rápida, poucos gestos	Seja direto, mostre resultados e ganhos claros	Enrolação, detalhes excessivos	Ofereça decisão rápida: "Podemos avançar hoje?"
Influente (Comunicador)	Sociável, entusiasmado, persuasivo	Sorriso frequente, gestos amplos, contato físico	Seja amigável, conte histórias, conecte emocionalmente	Frieza, excesso de formalidade	Use entusiasmo: "Isso vai destacar você no mercado!"
Estável (Apoiador)	Calmo, paciente, colaborativo	Postura relaxada, movimentos suaves, escuta ativa	Seja empático, explique com calma, gere segurança	Pressão, urgência agressiva	Reforce confiança: "Você pode contar com nosso suporte"
Analítico (Planejador)	Detalhista, lógico, cauteloso	Poucos gestos, olhar focado, postura controlada	Traga dados, lógica, provas e estrutura	Improvisação, falta de dados	Feche com evidência: "Aqui estão os números e garantias"

DICA QUE VALE UM GRANDE NEGÓCIO

Leitura Rápida de Linguagem Corporal

Sinal	Possível interpretação	Como reagir
Braços cruzados	Defesa ou resistência	Faça perguntas abertas, reduza pressão
Inclinar-se para frente	Interesse	Avance na proposta
Olhar desviado constante	Dúvida ou desconforto	Reforce clareza e confiança
Cabeça balançando positivamente	Concordância	Caminhe para fechamento
Silêncio prolongado	Processamento ou objeção interna	Pergunte: "O que acha até aqui?"
Mãos no queixo	Avaliação	Apresente benefícios concretos

Comportamentos Visíveis

Matriz de Adaptação de Comunicação

Situação	Ajuste recomendado
Cliente apressado	Vá direto ao ponto + proposta objetiva
Cliente indeciso	Use provas sociais + simplifique escolhas
Cliente desconfiado	Mostre evidências + depoimentos
Cliente comunicativo	Crie conexão
Cliente técnico	Aprofunde dados + lógica

OBSERVAR!!!

(Regra dos 30 segundos)

Nos primeiros 30 segundos, observe:

1. **Velocidade da fala**
2. **Nível de energia**
3. **Foco (pessoas vs. dados vs. resultados)**

Isso já indica o perfil predominante.

Exemplo prático

- Cliente fala rápido, quer preço e prazo → **Dominante**
- Cliente conta histórias e faz piadas → **Influente**
- Cliente escuta mais do que fala → **Estável**
- Cliente faz muitas perguntas técnicas → **Analítico**

Dica avançada

Espelhe (de forma sutil):

- Ritmo de fala
- Nível de energia
- Linguagem (formal vs. informal)

Bons negócios!