

Perfis Comportamentais

19 de abril 2023





Sobre mim

- MINEIRA
- RESIDENTE NA BÉLGICA
- MÃE
- ADMINISTRADORA DE FORMAÇÃO
- COACH DE VIDA
- ANALISTA DE PERFIL COMPORTAMENTAL
- SOCIAL MEDIA MANAGER

"SE VOCÊ NÃO ENTENDE DE PESSOAS
VOCÊ NÃO ENTENDE DE NEGÓCIOS".

– SIMON SINEK



QUANTAS VEZES VOCÊ TEVE
dificuldade PARA lidar COM ALGUÉM
de personalidade diferente DA SUA?



QUANTAS VEZES VOCÊ TEVE
dificuldade COM A SUA própria
personalidade?

AS TEORIAS

TEORIA DISC



William Moulton Marston

Psicólogo, pai da TEORIA DISC,
sendo autor do livro AS EMOÇÕES
das PESSOAS NORMAIS

Tipos Psicológicos



Carl Gustav Jung

Psiquiatra e psicoterapeuta
Fundador da Psicologia Analítica

TEORIA de VALORES

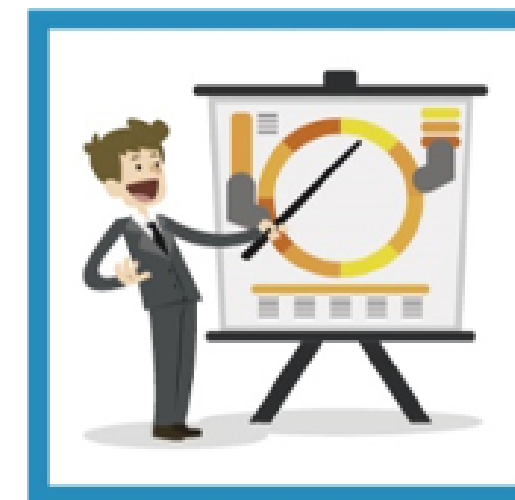
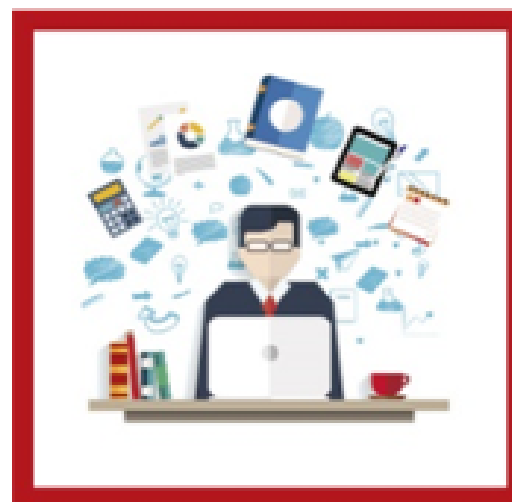


Eduard Spranger

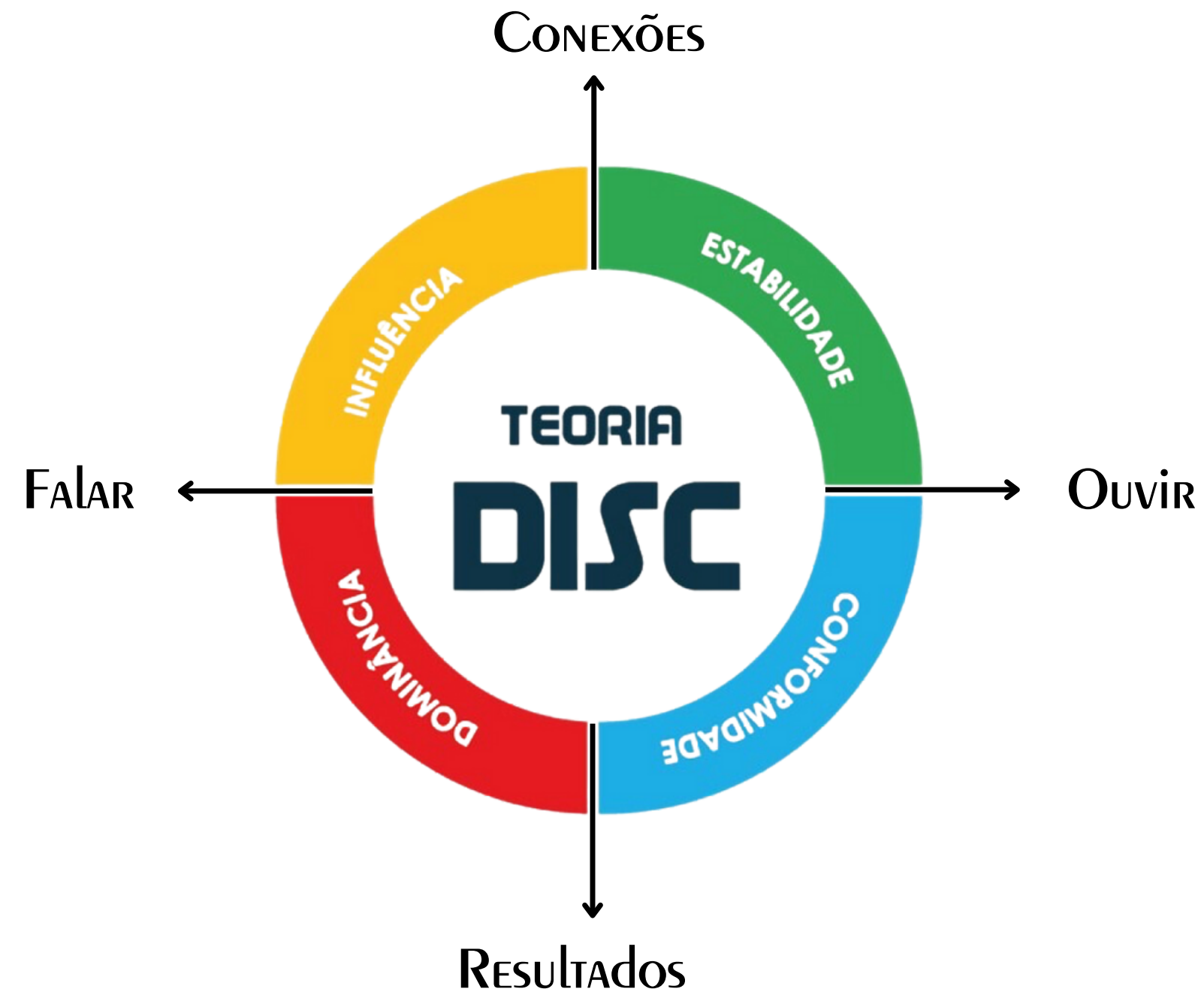
Filósofo, pedagogo e psicólogo
Autor da obra "Tipos de pessoas"

Os 4 Perfis

William MARSTON



ENTENDENDO AS PESSOAS A PARTIR DA TEORIA DISC





Tipos Psicológicos

CARL JUNG

ENQUANTO O DISC ESTUDA NOSSA RESPOSTA AOS ESTÍMULOS DO AMBIENTE E AVALIA APENAS NOSSOS COMPORTAMENTOS OBSERVÁVEIS, OS TIPOS PSICOLÓGICOS AVALIAM NOSSA PREFERÊNCIA PELO MEIO INTERNO OU EXTERNO E NOSSA FORMA DE CAPTAR INFORMAÇÕES E JULGÁ-LAS.

02 ATITUDES: EXTROVERSÃO X INTROVERSÃO

04 FUNÇÕES:

- PERCEPÇÃO: SENSACÃO X INTUIÇÃO
- TIRAR CONCLUSÕES: PENSAMENTO X SENTIMENTO

Os 6 valores HUMANOS

Eduard Spranger



TÉORICO

PESSOAS QUE AMAM APRENDER, AMAM CONHECIMENTO ATRAVÉS DE LIVROS, VÍDEOS E CURSOS.



ECONÔMICO

PESSOAS QUE PREZAM PELO CUSTO/BENEFÍCIOS DAS AÇÕES QUE REALIZA.



ESTÉTICO

PESSOAS QUE GOSTAM DE VIVER AS EXPERIÊNCIAS COTIDIANAS; APROVEITAR A VIDA DA MELHOR FORMA POSSÍVEL.



SOCIAL

PESSOAS ALTRUÍSTAS QUE SENTEM A NECESSIDADE DE AJUDAR A DESENVOLVER OUTRAS PESSOAS.



POLÍTICO

PESSOAS QUE SÃO MOTIVADAS PELO PODER, STATUS E BUSCAM SEMPRE ESTAREM NO TOPO DE SEUS CARGOS.



RELIGIOSO

PESSOAS QUE TEM UMA FORMA DE PENSAR RÍGIDA E DIFICILMENTE MUDAM A SUA OPINIÃO QUANDO A DEFINEM.

COMO APLICAR ESTE CONHECIMENTO DE PERFIL NO DIA-A-DIA?

EXISTE A FORMA CERTA DE COMUNICAR COM CADA UM DOS PERFIS.

A FORMA COMO VOCÊ SE EXPRESSA, A FORMA COMO VOCÊ SE PORTA, A FORMA COMO VOCÊ FALA, VAI DIALOGAR COM DETERMINADOS PERFIS.

É SEMPRE MAIS FÁCIL ATRAIR PESSOAS DE PERFIS PARECIDOS COM O SEU. OU QUE VOCÊ VEM FLEXIBILIZANDO BASTANTE POR AQUELE PERFIL.

O PERFIL QUE VOCÊ MOSTRA É A SUA VITRINE. ELE CONDIZ COM O TIPO DE CLIENTE QUE VOCÊ QUER ATRAIR?



1. CLIENTE OBJETIVO:

- Costumam ser impacientes e já chegam na loja decididos com a compra.
- Gostam de abordagem lógica e bem racional, focada sempre em RESULTADOS.

2. CLIENTE COMUNICATIVO:

- Amam conversar e serem encantados(as) pelo produto.
- Valorizam a relação (vendedor - cliente) mais próxima e bem informal.



**Você pode estar perdendo seu cliente
por não saber lidar com ele!**
Conheça os tipos de cliente



3. CLIENTE CALMO:

- Gostam de sentirem seguros na hora da compra e é apaixonado(a) por garantia!
- Odeia ser pressionado para decidir rápido e amam vendedores atenciosos.

4. CLIENTE DETALHISTA:

- Valorizam demais os detalhes, garantias e a transparência do vendedor.
- São altamente desconfiados e analíticos na hora da escolha do produto.

SE VOCÊ QUER:

- CONHECER MELHOR O PRÓPRIO perfil?
- ENTENDER SEUS PRINCIPAIS PONTOS FORTES E PONTOS A SEREM DESENVOLVIDOS?
- IDENTIFICAR SUAS MOTIVAÇÕES?
- COMPREENDER MELHOR AS PESSOAS A SUA VOLTA?
- APRENDER A MELHOR FORMA DE LIDAR COM AS PESSOAS AO SEU REDOR?



RELATÓRIO CIS ASSESSMENT

RELATÓRIO de Perfil Comportamental* (40 páginas sobre você)	R\$ 250*
SESSÃO devolutiva (feedback com especialista)	R\$ 450*

Link para acesso à degustação (gratuito) do Relatório CIS
ASSESSMENT

<https://cisassessment.com.br/degustacao/isabellecouto>



* Preços válidos até julho/2023.

Obrigada!



+32 492 31 85 85



@isabellecoutolinhares



isabellecldufour@gmail.com

