

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

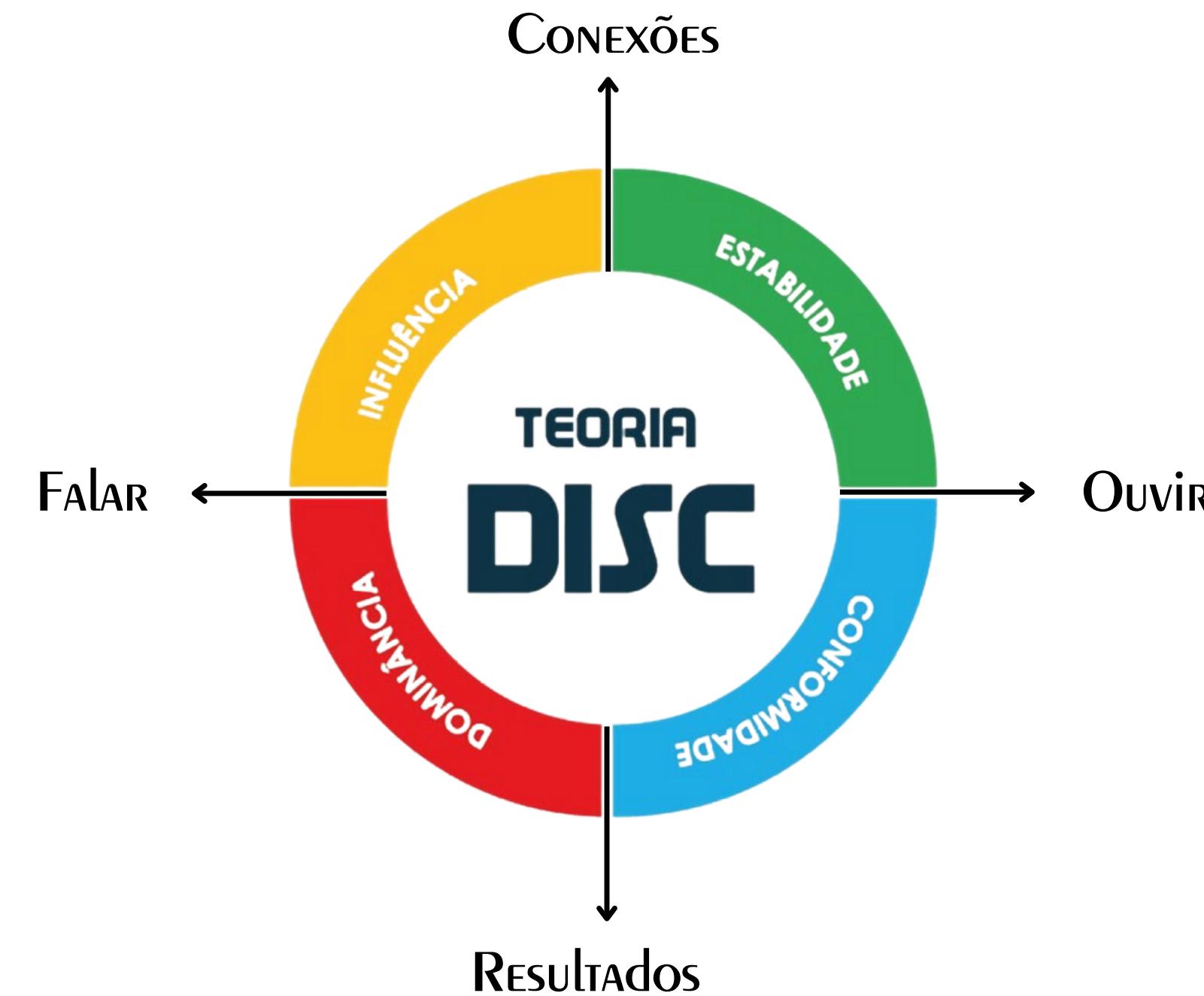
Filósofo, pedagogo e psicólogo
autor da obra "Tipos de pessoas"

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: SENSAÇÃO 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 ALTRUISTAS 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



@isabellecoutolinhas



isabellecldufour@gmail.com

