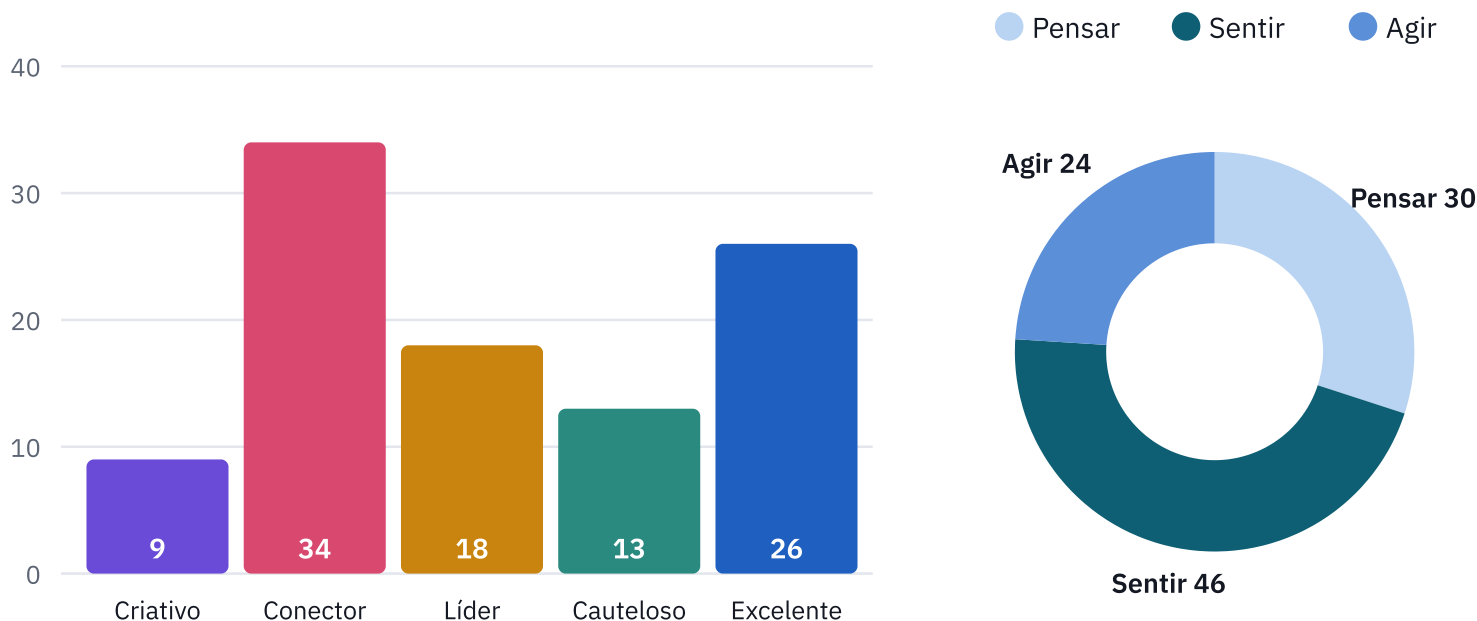




Nome: Ana Ribeiro (exemplo fictício)

Data: 06/10/26

## SEU MAPA DE PERFIS



## MAPA DA COMUNICAÇÃO

| SITUAÇÃO              | STATUS    | COMO APARECE EM VOCÊ                               |
|-----------------------|-----------|----------------------------------------------------|
| Criar conteúdo        | COM APOIO | Reels e vídeos curtos pedem roteiro e corte.       |
| Aparecer ao vivo      | NATURAL   | Lives e stories: conexão e retorno imediato.       |
| Vender e fechar       | ATENÇÃO   | Cede no preço para não perder o vínculo.           |
| Posicionar autoridade | COM APOIO | Precisa de estrutura para sustentar opinião forte. |
| Atender um a um       | NATURAL   | WhatsApp e áudio: acolhe e conduz com afeto.       |

NATURAL flui sem esforço · COM APOIO funciona com roteiro, pauta ou edição · ATENÇÃO custo emocional alto

# Você é uma combinação única

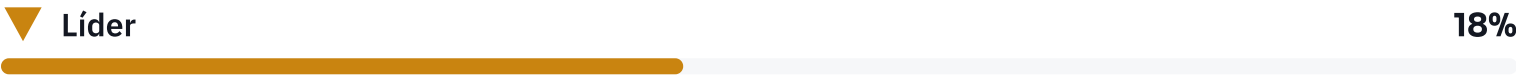
Todo mundo tem um pouco dos 5 perfis. O que muda é a proporção. Ela aparece na sua fala: nas palavras que você escolhe, no seu ritmo e no seu tom de voz.



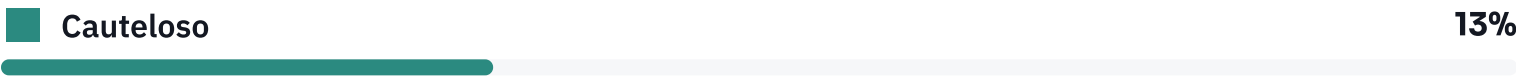
Seu perfil principal. Você se move por vínculo e retorno.



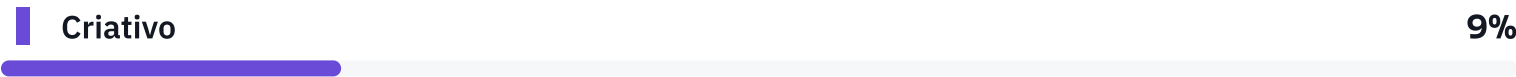
Seu perfil de apoio. Você busca o padrão ideal e o diferencial.



Aparece quando é hora de fechar e decidir.



Dá sustentação quando a tarefa pede método.



Aparece pouco: ideias novas pedem esforço extra.

**O que é:** os percentuais mostram quanto de cada perfil aparece na sua fala. **Benefício:** você entende por que algumas coisas são fáceis para você e outras custam caro.

# O que te coloca à frente

Estas são as 5 habilidades que mais aparecem em você, entre os 55 padrões possíveis. São o seu ponto de partida para crescer.

1

**Vínculo** CONECTOR

Conecta pelas sensações e sentimentos e se vincula ao outro.

2

**Carisma** CONECTOR

Encanta quando se mostra como é e deixa ver o que sente.

3

**Presença** EXCELENTE

Cresce quando brilha diante do público.

4

**Persuasão** LÍDER

Convence, faz o outro sentir que escolheu e conduz ao fechamento.

5

**Estética** EXCELENTE

Cuida da forma, da imagem e do cenário em que entrega.

# Vínculo

## Como você brilha

Você cria conexão antes de qualquer argumento. As pessoas confiam em você porque sentem que você se importa de verdade, e isso abre portas que nenhum roteiro abre.

## Por que é único em você

Na sua fala, o vínculo aparece no jeito como você chama a pessoa pelo nome, conta histórias e pergunta como ela está antes de entrar no assunto. Seu ritmo é acolhedor: você desacelera quando o outro precisa.

## Coloque em ação

- Comece toda conversa de venda com uma pergunta sobre a pessoa, não sobre o produto.
- Use o vínculo para conduzir, não para recuar: depois de criar conexão, faça a proposta com clareza.
- Mantenha uma lista de clientes para mandar uma mensagem pessoal por semana.



# Carisma

## Como você brilha

Você encanta quando se mostra como é. Sua emoção é visível e isso aproxima: as pessoas lembram de como se sentiram falando com você.

## Por que é único em você

Sua voz muda de cor quando você fala do que gosta. Você ri, gesticula e deixa o sentimento aparecer, o que faz o seu conteúdo parecer conversa, não aula.

## Coloque em ação

- Grave stories e lives: são os canais onde o seu carisma aparece sem esforço.
- Antes de um pitch, conte uma história real sua ligada ao problema do cliente.
- Peça depoimentos em vídeo: o seu público compra pela emoção que você desperta.

# Seus outros pontos fortes

## 3. Presença EXCELENTE

**Como você brilha:** Você cresce diante do público. Cresce quando brilha diante do público.

**Coloque em ação:** Use palcos, lives e encontros presenciais para mostrar o seu trabalho.

## 4. Persuasão LÍDER

**Como você brilha:** Você faz o outro sentir que escolheu. Convince, faz o outro sentir que escolheu e conduz ao fechamento.

**Coloque em ação:** Treine o fechamento no simulador: seu ponto forte aparece quando você conduz até o fim.

## 5. Estética EXCELENTE

**Como você brilha:** Você cuida da forma e do cenário. Cuida da forma, da imagem e do cenário em que entrega.

**Coloque em ação:** Padronize a identidade visual do seu conteúdo e não deixe a busca pelo impecável atrasar a entrega.

# O mapa completo

Quanto mais forte a cor, mais o padrão aparece em você. Os contornos marcam as suas 5 habilidades naturais.



# O que atrapalha o seu resultado

Aqui, ponto fraco não é defeito. É qualquer coisa que fica no caminho do seu resultado. Quase sempre é um ponto forte usado na hora errada.

## 1 Cobra menos para não perder o cliente

DE ONDE VEM: Vínculo em excesso

CAMINHO: Defina seu preço antes da conversa e não negocie no calor do vínculo.

---

## 2 Se alonga e perde o momento de fechar

DE ONDE VEM: Espontaneidade sem roteiro

CAMINHO: Tenha uma frase de fechamento pronta e use quando o cliente disser “faz sentido”.

---

## 3 Adia o que ainda não está impecável

DE ONDE VEM: Perfeição

CAMINHO: Combine um prazo e publique na versão boa, não na perfeita.

---

# O que trava os seus potenciais

Status de cada bloqueio no seu perfil. Os ativos são os primeiros a trabalhar.

| BLOQUEIO            | STATUS  | COMO APARECE EM VOCÊ                                               |
|---------------------|---------|--------------------------------------------------------------------|
| Segurança afetiva   | ATIVO   | Medo de perder a relação faz você ceder no preço e nos prazos.     |
| Merecimento         | ATIVO   | Sensação de que precisa provar mais antes de cobrar o valor justo. |
| Visibilidade        | ATENÇÃO | Aparece bem ao vivo, mas evita conteúdo que expõe opinião forte.   |
| Confronto           | ATENÇÃO | Evita dizer não para não desagradar.                               |
| Impostor            | ATENÇÃO | Se compara com quem parece mais técnico.                           |
| Escassez            | LIVRE   | —                                                                  |
| Identidade antiga   | LIVRE   | —                                                                  |
| Punição pelo prazer | LIVRE   | —                                                                  |
| Teto emocional      | LIVRE   | —                                                                  |
| Status              | LIVRE   | —                                                                  |
| Confiança           | LIVRE   | —                                                                  |
| Autossabotagem      | ATENÇÃO | Adia o que não está impecável.                                     |

# Onde você arrasa, e onde cada post custa caro demais

Não é preguiça: é o canal errado para o seu perfil.

## Stories · Instagram

VOCÊ ARRASA

Espontânea, com retorno imediato da audiência.

## Reels e vídeos curtos · Instagram · TikTok

COM APOIO

Energia ótima, mas se alonga: precisa de corte e roteiro.

## Feed e carrosséis · Instagram

COM APOIO

Visual bonito, mas pede mais voz que design.

## Lives · Instagram · YouTube

VOCÊ ARRASA

Brilha ao se conectar ao vivo.

## Vídeos e aulas gravadas · YouTube

ALTO CUSTO EMOCIONAL

Gravar sozinha, sem retorno, esvazia.

## Textos de autoridade · LinkedIn

COM APOIO

Escreve com emoção e tende a se alongar.

## Conversa 1:1 · WhatsApp · Direct

VOCÊ ARRASA

Retorno rápido e afeto; o áudio ajuda.

## Podcast e entrevistas

VOCÊ ARRASA

Conversa com escuta e retorno.

# Seu tom de voz

Sua fala é calorosa e envolvente. Você conta histórias, usa o nome das pessoas e muda de tom quando se emociona. O risco é se alongar: a mensagem principal fica no meio da conversa.

**Para o seu cliente:** comece pela conexão, mas chegue ao ponto em até 2 minutos. Termine sempre com um próximo passo claro.

## Próximos passos

- **Os 5 Clientes:** descubra qual cliente compra de você e o que ele precisa ouvir.
- **Simulador de vendas:** treine o fechamento com os 5 perfis.
- **Analista certificado:** aprofunde com uma leitura completa.

Ferramenta de autoconhecimento e comunicação. Não substitui avaliação psicológica. Relatório de exemplo, com pessoa fictícia.