

Dominante



Orientação: Tarefas
Ritmo/fala: Rápido
Objectivos: Resultados e Controlo
Medos: Falhanço, desrespeito, perda de tempo
Características: Ambição, decisão, energia, força de vontade, independência e orientação para os resultados. **Autoritarismo e insensibilidade.**

Influenciador

Orientação: Pessoas
Ritmo/fala: Rápido
Objectivos: Interação e Reconhecimento
Medos: Rejeição, isolamento e perda de aprovação social
Características: Atractividade, inspiração, entusiasmo, empatia e diplomacia. **Dispersão e falta de concretização.**



eStável

Orientação: Pessoas
Ritmo/fala: Lento
Objectivos: Estabilidade e Harmonia
Medos: Mudanças súbitas e perda de segurança
Características: Previsibilidade, confiabilidade, estabilidade, calma, altruísmo e modéstia. **Resignação e indecisão.**

Consciencioso

Orientação: Tarefas
Ritmo/fala: Lento
Objectivos: Ordem e Precisão
Medos: Críticas ao seu desempenho e falta de regras e procedimentos
Características: Arrumação, precisão, conservadorismo, perfeccionismo. **Criticismo e inflexibilidade.**

FAZER

- **Dizer O QUE ele(a) ganha;**
- Ser claro(a), específico(a), breve e directo(a) ao assunto;
- Manter o foco;
- Aparecer preparado(a) com material resumido, bem organizado e com excelente aspecto.

- **Falar! Ser alegre!**
- Referir QUEM está envolvido;
- Proporcionar um ambiente amigável e agradável;
- Colocar questões ao seu SENTIMENTO ou INTUIÇÃO, para provocar as suas opiniões e comentários.

- **Mostrar COMO vai proporcionar-lhe estabilidade;**
- Começar com um comentário pessoal, para cortar o gelo;
- Apresentar o caso de forma suave, não ameaçadora;
- Perguntar COMO, para saber as suas opiniões.



- **Dizer PORQUÊ e explicar tudo de forma lógica;**
- Detalhar as etapas;
- Justificar as decisões;
- Preparar muito bem o "caso" previamente;
- Manter o tom profissional;
- Ser preciso e realista.

NÃO FAZER

- **Dispersar ou atrasar;**
- Falar de coisas que não são relevantes para o caso;
- Deixar pontas soltas ou assuntos mal esclarecidos;
- Aparentar desorganização.
- Mostrar fraqueza.

- **Ser curto, frio(a) e de poucas palavras;**
- Dar muitos detalhes;
- Controlar a conversa;
- Focar factos, gráficos numéricos e abstrações.
- Contar com prazos.

- **Apressar o negócio;**
- Parecer dominante ou inquisitorial;
- Forçar a responder rapidamente aos objectivos;
- Provocar instabilidade;
- Exigir reacção;
- Ser frio(a) e calculista.

- **Ser apressado, descontraído ou informal;**
- Ser impreciso;
- Mostrar impaciência;
- Tentar apelar ao sentimento;
- Atalhar prazos e objectivos;

