

Grafologia

Você sabe "vender seu peixe"?

Você consegue convencer as pessoas sobre suas ideias e pontos de vista? Trabalhar com vendas exige uma série de competências. A primeira delas é a capacidade de comunicação – verdadeira ferramenta de trabalho para a área comercial.

Para vender "uma ideia" é necessário, ainda, observação atenta sobre o que o cliente realmente deseja e ouvi-lo com atenção, ou seja, é necessário interagir com o outro.

A abordagem deve ser no tempo certo com gentileza, firmeza e segurança. Por isso, também é importante flexibilidade e jogo de cintura para contornar objeções e ter boa resistência a situações de pressão.

Ambição e determinação são competências que estimulam o indivíduo a acumular experiência, crescer e aprender sempre. Vender é uma questão de atitude e querer vender faz muita diferença. Assim, completam o perfil ter atitude positiva, criar metas desafiadoras e saber trabalhar com foco para suplantá-las.

Na verdade, o profissional do século XXI não vende, mas negocia, estimula e viabiliza a compra. Ou seja, vibra com a oportunidade de prestar seus serviços profissionais para o outro concretizar seus sonhos.

revelar o que tinha aprendido. Alguns meses depois com a certeza de que era realmente este caminho que eu queria seguir, me matriculei na faculdade e em cursos extracurriculares que pudessem enriquecer meus conhecimentos. Hoje, me encontro a disposição, com muita vontade de vencer e de continuar este

A capacidade de se expressar e ouvir o outro através do equilíbrio de soluções satisfatórias pode ser identificada pelas linhas sinuosas e letras arredondadas.

A leve inclinação das hastes à direita sugere uma pessoa extrovertida e com iniciativa para ir ao encontro de seus objetivos. A legibilidade indica comunicação com objetividade e clareza de ideias. A continuidade das letras revela valorização dos laços familiares e de amizades.

Para identificar a capacidade de se relacionar de forma sadia e respeitosa, levamos em conta o espaço entre palavras e linhas. O pouco espaçamento desta redação indica habilidade para conviver com as pessoas, dando valor ao trabalho de equipe. O arredondamento das letras indica suavidade nos contatos.

Sendo firme, com boa pressão e hastes e pernas pouco desenvolvidas, esta letra indica pessoa prática e realista, que sabe o que quer e onde quer chegar, que se esforça para alcançar suas metas. A combinação destes aspectos também significa pessoa que gosta mais de aprender fazendo do que lendo ou pesquisando.

Inclinação à direita com barras do **T** altas e regularidade no espaçamento do texto sugerem pessoa ambiciosa e determinada, que cria metas e trabalha com organização e planejamento para atingi-las. A firmeza do traço somado a estes aspectos vai desencadear indivíduo que defende bem seus pontos de vista.

A fluidez dos traços denota caráter jovial e apaixonado, sendo pessoa dinâmica, entusiasmada e empreendedora na busca pela resolução dos problemas e para colocar seus planos em prática. Enfrenta os problemas de frente, denotando gosto por riscos e desafios.

A sinuosidade das linhas denota bom jogo de cintura para lidar com adversidades, situações de pressão e contrariedades. Ativa e reativa, estimula as pessoas a buscarem seus objetivos e independência.

Por fim, a combinação de aspectos como curvas, inclinação, firmeza e bom espaçamento de texto sugere um profissional com **Foco em Vendas**. Ter boa escuta, saber se comunicar com clareza, ser resistente à pressão e flexível a adversidades, ter objetivos desafiadores e reunir esforços para atingi-los são medidas fundamentais para quem visa eficiência na área comercial.

Luciana Boschi: Membro efetivo da **SOBRAG** (www.sobrag.com.br) com título oficial de Grafóloga .
Especialização em Grafologia; **MBA em Marketing** - UFF; MBA em **Administração Gerencial** - UFF; Qualificada **DISC®** - Avaliação Comportamental; **Qualificada MBTI®**; **Autora dos livros:** "Grafologia e Competências - identificando talentos através da escrita!" e "A Personalidade através da Escrita"; Palestrante de **Grafologia nos seguintes eventos:** II Encontro de Recrutamento e Seleção de profissionais de RH (RJ/2009); **IV Corp Events:** Congresso de Recursos Humanos (RJ/2008); Congresso Bras. de **Desenvolvimento Humano** (Fortaleza/2007); **1º Congresso de RH** do Leste Fluminense (RJ/2004); Sócia-diretora da **Dom Graphein Soluções em Grafologia e RH** (www.domgraphein.com).