Descubra onde

A SUA VOZ

ainda trava.

Autodiagnóstico *Destrave a sua Voz*

Mentora: Vanessa Coslop

@vanessacoslop



COMO RESPONDER

27 afirmações.
9 MÓDULOS.

Responda como você age *hoje*,
não como gostaria de agir.

1 Quase nunca sou assim

2 Raramente

3 Às vezes

4 Frequentemente

5 Totalmente eu

Some as três notas de cada módulo.
Tenha um caderno ao lado.

@vanessacoslop



MÓDULOS 1 A 3

Módulo 1 · Comunicação Interna

Total ___ / 15

1. Consigo me expressar sem esperar que o discurso saia perfeito. nota ___

2. O que os outros vão pensar de mim não me impede de falar. nota ___

3. Acredito que meu conhecimento tem valor e que mereço ocupar este espaço. nota ___

Módulo 2 · Arquétipos e Marca Pessoal

Total ___ / 15

1. Sei qual é a minha tríade arquetípica (primário, secundário e complementar). nota ___

2. Meu jeito de falar, me vestir e me apresentar é coerente com a imagem que quero transmitir. nota ___

3. Escolho de forma intencional as cores do meu vestuário, slides e identidade digital. nota ___

Módulo 3 · Comunicação Verbal e Dicção

Total ___ / 15

1. Ajusto volume e ritmo da voz, acelerando e desacelerando nos pontos-chave. nota ___

2. Uso pausas com intenção (ênfase, absorção, domínio) em vez de preencher o silêncio. nota ___

3. Pratico articulação e me sinto claro(a) e compreendido(a) quando falo. nota ___



MÓDULOS 4 A 6

Módulo 4 · Corpo e Respiração

Total ___ / 15

1. Falo com postura ereta, pés ancorados e peito aberto. nota ___

2. Mantenho os gestos na zona de confiança, sem braços cruzados ou mãos escondidas. nota ___

3. Uso a respiração (como o método 4-4-6) para acalmar a ansiedade antes de situações de pressão. nota ___

Módulo 5 · Comunicação Empática

Total ___ / 15

1. Escuto com atenção plena antes de responder. nota ___

2. Defendo minhas ideias com firmeza e respeito, sem me submeter e sem atacar. nota ___

3. Sob pressão, valido o outro, troco o "mas" pelo "e" e apresento uma proposta objetiva. nota ___

Módulo 6 · Comunicação Não Violenta

Total ___ / 15

1. Descrevo os fatos sem julgamento e sem adjetivos. nota ___

2. Consigo nomear o que sinto e do que preciso numa conversa difícil. nota ___

3. Encerro conversas importantes com um pedido claro, concreto e possível de cumprir. nota ___



MÓDULOS 7 A 9

Módulo 7 · Persuasão e Fechamento

Total ___ / 15

1. Entrego valor genuíno antes de fazer qualquer proposta. nota ___

2. Demonstro domínio técnico com humanidade, usando casos, depoimentos e resultados reais. nota ___

3. Mostro o custo de não resolver o problema antes do preço e sei responder a "está caro". nota ___

Módulo 8 · Preparação Pré-Apresentação

Total ___ / 15

1. Antes de momentos decisivos, faço uma preparação mental focada na mensagem e não no ego. nota ___

2. Faço respiração e aquecimento vocal antes de falar. nota ___

3. Defino o objetivo principal e o pedido final (call to action) antes de cada apresentação. nota ___

Módulo 9 · Palco, Voz e Vez

Total ___ / 15

1. Busco ativamente oportunidades de falar: reuniões, palestras, conteúdos, eventos. nota ___

2. Minha mensagem é autêntica e sem filtros que me apagam. nota ___

3. Quando me expresso, conquisto autoridade e respeito. nota ___



SEU RESULTADO

Onde a sua voz **TRAVA**

1 Comunicação Interna	___ / 15 · _____
2 Arquétipos e Marca Pessoal	___ / 15 · _____
3 Comunicação Verbal e Dicção	___ / 15 · _____
4 Corpo e Respiração	___ / 15 · _____
5 Comunicação Empática	___ / 15 · _____
6 Comunicação Não Violenta	___ / 15 · _____
7 Persuasão e Fechamento	___ / 15 · _____
8 Preparação Pré-Apresentação	___ / 15 · _____
9 Palco, Voz e Vez	___ / 15 · _____

3 a 7 Ponto de atenção · **8 a 11** Em desenvolvimento · **12 a 15** Ponto forte

Pontuação geral: ____ / 135

27 a 62 Voz travada · **63 a 98** Voz em construção · **99 a 135** Voz em expansão



PLANO DE AÇÃO

Comece pelos **2 MENORES** resultados.

Módulo 1 · Reprogramação do Merecimento e Protocolo 80/20

Módulo 2 · Teste dos Arquétipos e alinhamento de cores

Módulo 3 · Trava-línguas e técnica da caneta, 2 min por dia

Módulo 4 · Respiração 4-4-6 e pés ancorados

Módulo 5 · Os 3 passos da resposta inteligente

Módulo 6 · Script de CNV: observação, sentimento, necessidade, pedido

Módulo 7 · Matriz de Ancoragem de Valor e Inversão de Objeção

Módulo 8 · Checklist pré-apresentação

Módulo 9 · Uma exposição por semana

Leve o seu resultado à sua mentora
e destrave a sua voz com *método*.

@vanessacoslop