

PNL APLICADA ÀS VENDAS E AO NEGÓCIO

Inscrições abertas!
www.inesp.pt



PNL aplicada às Vendas e ao Negócio

Carga horária: 16h

Objetivos

- Programar a sua mente para alcançar o sucesso os seus objetivos de vendas
- Comunicar uma mensagem de forma objetiva e clara
- Detetar os sinais do nosso interlocutor e agir em conformidade
- Identificar os comportamentos potenciadores do relacionamento interpessoal
- Gerar empatia e Confiança
- Identificar diferentes estilos comunicacionais e adotar a atitude necessário para a comunica ao fluir
- Desenvolver uma estratégia de influência

Programa

1 - A PNL aplicada ao processo de Venda e Negócios

- Conceitos gerais de PNL
- A Neurociência e o NeuroMarketing
- O modelo de comunicação da PNL
- Fatores de impacto na comunicação verbal e não-verbal;
- Linguagem e atitude positiva
- A nossa linguagem verbal.
 - o Quais as palavras facilitadoras?
 - o Qual a entoa ao envolvente?
 - o Qual o ritmo adequado?
 - o Mais alto, ou mais baixo?
- A nossa linguagem corporal.
 - o Qual a importância dos sinais não verbais?
 - o Rosto, olhos, movimentos corporais
- Ler o nosso interlocutor
 - o Como ler a linguagem não verbal do cliente?
 - o Como interpretar a Linguagem verbal?
 - o Como interpretar a linguagem corporal?
 - o Como perceber as micro expressões básicas?

- A sintonia da mensagem
- Estrutura ao de ideias: Clareza e Objetividade da Mensagem
- Estratégias e Técnicas para uma comunicação eficaz:
 - o Escuta ativa;
 - o Feedback;
 - o Clarificação;
 - o Reformulação;
- Obstáculos e barreiras a uma comunicação eficaz;

2 - Relacionamento Interpessoal

- Princípios, Atitudes e Comportamentos Facilitadores na Relação Interpessoal.
- A importância da postura e da apresentação
- Empatia e Confiança.
- O Rapport e a sua importância
- Gerar confiança e fortalecer relações
- Os estilos de comunicação e o seu impacto no relacionamento interpessoal

3 - Técnicas de PNL e Influência

- Descobrir a estratégia de compra do cliente
- Descobrir as necessidades do cliente com o recurso das perguntas
- Estratégias de PNL para a superação de Objeções
- Utilização de técnicas de desenvolvimento da assertividade
- Criar compromissos realistas em caso de desacordo
- Princípios e Técnicas para influenciar comportamentos e atitudes
- A PNL na auto motivação.

Metodologia

- Prática contínua, apelando a participação dos formandos através de métodos ativos (learning by doing) para que seja possível gerar resultados rapidamente.
- Realização de Dinâmicas e Role-Plays, com análise e feedback imediato
- Prática enquadrada em cases práticos reais sempre que possível.

Rui Gaspar

FORMADOR

Consultor e formador com mais de 25 anos de experiência alicerçada em três vertentes:

A Experiência Empresarial, a Formação e a Consultoria.

Ao nível empresarial, entre outras, trabalhou na McGraw-Hill, multinacional americana, no Grupo ASA, como assessor da administração, COO da Byblos.

Como Consultor, trabalhou com várias empresas, entre as quais: BuzPortugal, Sistema J, Siemens, Teixeira Duarte, Combine, etc..

