



## PNL para Comerciais People Value

### DURAÇÃO:

14 Horas

### DIRIGIDO A:

Diretores Comerciais, Chefes de Vendas, Gestores Comerciais, Supervisores de Vendas, Consultores/ Delegados Comerciais e Vendedores.

### OBJETIVO GERAL:

- Melhorar a Performance Comercial através de Técnicas de programação Neurolinguística

### OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Conhecer os Princípios e Fundamentos Gerais da PNL aplicados ao contexto comercial
- Demonstrar a Influência dos Comportamentos e Atitudes nos Resultados
- Treinar e Aplicar Técnicas de PNL de Promoção Comercial
- Exercitar e Aplicar as Capacidades de Persuasão
- Focalizar o Estabelecimento da Relações Comerciais para os Resultados e para o Cumprimentos dos Objetivos
- Manter Elevados Níveis de Motivação e Performance através da PNL

### PROGRAMA

#### 1. Fundamentos da PNL

- . Definição de PNL
- . Filtros e Mapas Mentais
- . Pressupostos da PNL
- . Quem detém o controlo: nós ou a nossa mente?
- . Questionário de auto diagnóstico

#### 2. A PNL na área Comercial

- . Como pode a PNL promover resultados
- . Princípios da PNL orientados para área comercial

#### 3. Técnicas de PNL não verbal aplicada à atividade comercial

- . O cliente é visual, auditivo ou cinestésico
- . O poder e significado dos gestos



#### **4. Técnicas de PNL Verbal aplicada à atividade comercial**

- . A linguagem BAP
- . A técnica da condução do pensamento do outro
- . A fórmula AIDA
- . Gerir desacordos pela PNL
- . Criar rapport com o cliente: técnica do espelho

#### **5. Técnicas de PNL que melhoram a Performance**

- . Profecia auto cumpridora
- . Técnica do filme mental
- . A máxima da minha vida

**VALOR:** 495€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor