



A Programação Neurolinguística (PNL) é reconhecida internacionalmente como a fórmula da excelência humana, utilizando a linguagem do cérebro para potenciar a comunicação, o comportamento e a evolução. Enquanto tecnologia de escolha do século XXI devido à sua grande eficiência em atingir os objetivos desejados, a PNL tem por base uma prática baseada na observação e análise de como cada um de nós organiza os seus pensamentos, as suas emoções, a sua fisiologia, a sua linguagem e o seu comportamento, permitindo criar estratégias inconscientes que produzem resultados. As empresas que utilizam técnicas de PNL otimizam a performance dos seus negócios, gerando dinâmicas que podem incrementar as vendas e melhorar o relacionamento com clientes e fornecedores.

Conteúdo Programático

- 01 > **Introdução ao PNL e ao *Coach***
- 02 > **Competência de comunicação: a importância da comunicação positiva, do *rapport* e da escuta ativa no processo de venda**
- 03 > **Cliente visual, auditivo e cinestésico: como diferenciar a comunicação no processo de venda de acordo com o registo do cliente**
- 04 > **PNL no processo de venda e tratamento de objeções**

Formador | Fábio Costa

Data | 08 de maio de 2020

Horário | 09h00 às 11h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS