



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 > **O Profissional de Turismo enquanto *Coach***
- 03 > **Competência de comunicação – a importância da comunicação positiva, do *rapport* e da escuta ativa no processo de venda**
- 04 > **Cliente visual, auditivo e cinestésico – como diferenciar a comunicação no processo de venda de acordo com o registo do cliente**
- 05 > **PNL no processo de venda e tratamento de objeções**
- 06 > **Exercícios Práticos**

Formador | **Fábio Costa**

Data | **12 de março**

Horário | **14h30 – 18h30**

Local | **Escola de Hotelaria e Turismo de Coimbra**

Rua Teófilo de Braga – Quinta da Boavista - Coimbra