

ONLINE | Alto Desempenho em Vendas com PNL - Avançado



DATAS

18 e 20 de novembro de 2025

HORÁRIO

09:00 - 13:00

PREÇO

Associado AEP: **180€**

Outros: **200€**

LOCAL

Online

DURAÇÃO

8 horas

Invista nas competências da sua equipa e aproveite os 10% desconto de grupo a partir de 3 inscrições!

Não acumula com outros descontos.

ENQUADRAMENTO

Este curso avançado em Vendas com Programação Neurolinguística apresenta uma nova abordagem de negociação em ambientes muito competitivos, dando a conhecer as técnicas usadas e testadas no terreno, para ser bem sucedido nos negócios e também na vida pessoal.

Invista nas competências da sua equipa e aproveite os 10% desconto grupo a partir de 3 inscrições !

OBJETIVOS

No final da ação, cada participante deverá estar capaz de:

- Identificar as estratégias de Motivação intrínseca, do cliente;
- Desenvolver técnicas de Contacto, Influência e Persuasão;
- Aplicar técnicas de precisão na comunicação
- Entender o mundo do cliente para uma abordagem mais eficaz
- Criar relações duradouras com seus clientes
- Planejar e otimizar a sua agenda para aumentar a sua produtividade;
- Dominar e aplicar as técnicas de Negociação, Argumentação e Fecho;

PROGRAMA

MÓDULO 1: O Poder da Influência na negociação

A importância do Rapport na comunicação:

- Verbal e não verbal.
- Alinhar-se emocional e fisicamente para facilitar a cooperação.

Técnicas de abordagem baseada na escuta ativa e a importância de Silêncio.

Identificar a estratégia de motivação do cliente.

Estratégias de comunicação:

- Canais de comunicação: Visual, Auditivo e Cinestésico.
- Pistas de acesso ocular.

Aplicações práticas e exercícios.

MÓDULO 2 - Estratégias de PNL aplicadas à Negociação

Aprender a negociar no mundo do interlocutor.

Como usar perguntas calibradas.

Metodologia para uma negociação eficaz.

METODOLOGIA

- Metodologia ativa, interrogativa e eminentemente prática, que concilia partilha de experiências, debate e reflexão conjunta sobre as técnicas a adotar inerentes ao tema do curso.
- Serão abordados casos práticos simulados, bem como, outros, de aplicação.

Metodologias de Avaliação:

- Inicial diagnóstica (questões para aferição do nível de conhecimentos).
- Contínua formativa (prática, oral e com recurso a exercícios individuais e/ou trabalhos de grupo desenvolvidos ao longo da sessão).
- Final de reação (questionário individual de satisfação).

FORMADORES

Vítor Cerqueira

- Life & Business Coach | Business Consultant | Trainer
- Licensed COACHING PRACTITIONER by Association for Coaching
- Licensed MASTER PRACTITIONER OF NLP (Neuro-Linguistic Programming™)
- Licenciado em MARKETING pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.
- Formador/Consultor em Liderança, Gestão de equipas, Comunicação e Negociação.

DESTINATÁRIOS

- Colaboradores que tenham ou que venham a ter responsabilidades nas áreas comercial e vendas
- Profissionais das áreas comercial, administrativa, estratégica
- Outros profissionais interessados no tema

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online. A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em:

<https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao>