

## ONLINE | Alto Desempenho em Vendas com PNL (nível 1)

### DATAS

14, 16, 20 e 22 de abril de 2026

### HORÁRIO

9:00 - 12:30

### PREÇO

Associado AEP: **234€**

Outros: **260€**

### LOCAL

Online

### DURAÇÃO

14 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

Num mercado extremamente competitivo, muitas vezes adverso e de grande desgaste, é imperativo dotar os comerciais ou futuros comerciais de ferramentas poderosas, para que se transformem em profissionais mais competentes e mais preparados em termos técnicos e comportamentais para atingir resultados desejados.

As pessoas procuram os melhores profissionais para as servir e os profissionais têm de saber servir com excelência quem os procura.

Neste curso vai apreender a aplicar técnicas poderosas de Negociação, enfatizando a importância da Programação Neurolinguística para aumentar o nível de desempenho na negociação, no relacionamento com os clientes e na capacidade de comunicação e influência. Dotado destas competências aumentará os níveis de motivação, autoestima e autoconfiança, tornando-se num profissional competitivo e diferenciador.

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:

- Definir Metas, Objetivos e Sonhos de forma clara e inequívoca;
- Criar técnicas de Motivação intrínseca, por forma a manter o Compromisso;
- Desenvolver técnicas de Contacto, Influência e Persuasão;
- Saber preparar e executar um plano de ação comercial
- Planear e otimizar a sua agenda, forma de atingir melhores resultados
- Implementar estratégias de prospecção e captação de novos Clientes
- Dominar as técnicas de Negociação, Argumentação e Fecho
- Conduzir, com sucesso, o processo da Venda, desde o 1º Contacto ao Pós-Venda

## PROGRAMA

Módulo 1 - Programação Neurolinguística

- Definição
- Origens
- Pressupostos da PNL
- Como a mente processa a informação

Módulo 2 - Objetivos e Organização

- Definir objetivos
- Missão, Metas e planos
- Visualização
- Aplicações praticas e exercícios

Módulo 3 - Estratégias de Comunicação Assertiva

- Como o cérebro processa a informação
- O diálogo interno como fator de sucesso
- A importância do Rapport na comunicação
- Escuta ativa e a importância de Silêncio

- O poder da precisão para influenciar e alterar comportamentos

#### Módulo 4 - Sistemas Representacionais

- Visual
- Auditivo
- Cinestésico
- Aplicações práticas e exercícios

#### Módulo 5 - O Processo Lógico da Venda

- Construir confiança
- Identificar necessidades
- Apresentar soluções
- Tratar objeções
- Negociação e fecho
- Seguimento / Fidelização

## 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

## FORMADORES

Vítor Cerqueira

Formador, Consultor com vasta experiência comercial no Ramo Automóvel, durante mais de 20 anos como chefe de vendas nas marcas Mitsubishi, Opel e Mercedes-Benz. Predominante o 1º lugar no ranking de concessionários Mercedes Benz e convidado pelo Importador a dar palestra sobre as melhores práticas comerciais.

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

Formação 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>