

ONLINE | NeuroInfluence – A Arquitetura da Decisão do Cliente



DATAS

13, 15, 20 e 22 de outubro de 2026

HORÁRIO

9:00 - 12:30

PREÇO

Associado AEP: **234€**

Outros: **260€**

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

Não acumula com outros descontos.

LOCAL

Online

DURAÇÃO

14 horas

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>