

PNL 4 Sales

Área de Formação: 341 – Comércio

A Programação Neurolinguística usa o modo de funcionamento da mente para potenciar a comunicação, performance e comportamento humano.

Este curso integra a teoria da Programação Neurolinguística aplicada à prática comercial, centrando-se na partilha de experiências interpessoais e atividades vivenciais facilitadoras de vendas de sucesso.

A formação dada pela TRIANGULU garante um cariz muito prático acompanhada da utilização de estratégias e ferramentas totalmente desenvolvidas para este serviço.

Destinatários: Colaboradores com funções comerciais, de compra, venda e negociação em geral (KAM's, Comerciais, Responsáveis de Compras, Gerentes, etc.)

Pré-Requisitos: Nenhum.

Objectivos Gerais: Dotar os formandos de conhecimentos e técnicas de PNL e saber aplica-las aos processos de comunicação e performance comercial.

Modalidade: Formação presencial de atualização/aperfeiçoamento

Coordenador Técnico:
Catarina Fernandes - 932 193 948
 catarina.fernandes@triangulu.pt



Conteúdos Programáticos:

Fundamentos da PNL

- Origens, pressupostos e campos de aplicação
- Modelos de comunicação

A PNL na relação interpessoal positiva

- A Auto imagem e sistemas de representação sensorial
- A Venda SMART
- Rapport verbal e não- verbal
- Acuidade sensorial e flexibilidade na comunicação

A PNL aplicada às Vendas

- Valores, crenças e convicções do Profissional de Vendas e do Cliente
- Técnicas de PNL verbal e não-verbal aplicadas à gestão da Negociação e Argumentação
- Padrões linguísticos
- A arte de fazer perguntas
- Argumentação sugestiva/ persuasiva (metáforas)

Técnicas de PNL facilitadoras da performance de excelência de um Profissional de Vendas

- Intenção positiva da mensagem/ comunicação
- Reenquadramento
- "Ganha- ganha" no fecho da venda

Duração: 18 horas

Preço e pagamento do curso: Peça-nos uma proposta

Local: Sala de formação nas instalações da Triangulu em Lisboa, instalações do cliente ou outro a definir

Conceitos incluídos no serviço: Manuais e materiais pedagógicos, coffee break, avaliação da formação e certificado de participação
 A ação implica mínimo de 6 participantes para sua realização