

# VENDAS COM APLICAÇÃO DA PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

## A QUEM SE DESTINA?

Todos os profissionais que desejem obter bons resultados em vendas com a ajuda da Programação Neurolingüística

## OBJECTIVOS

- Utilização das técnicas da PNL para conhecer os estímulos, palavras, expressões corporais e formas de conduzir um diálogo para entrar em sintonia e ajudar o Cliente a decidir pela compra;
- Estabelecer e aprimorar relacionamentos de maneira que possa compreender e avaliar o ponto de vista de cada pessoa, estabelecendo assim a cumplicidade para realizar negociações produtivas



## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

MÓDULOS	HORAS
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <b>Visão Global da PNL: O que é? Origem, os Fundamentos e Aplicações;</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Como a PNL pode ajudar no processo de Vendas</li><li>○ O Processo mental do cliente</li></ul></li><li>▪ <b>Técnica e Habilidade em Vendas</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Melhorar o relacionamento com o cliente através da PNL</li><li>○ Melhorar a percepção do vendedor</li><li>○ Estabelecer empatia com o cliente e torná-lo receptivo</li></ul></li><li>▪ <b>Caracterização dos clientes pela PNL</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Sistemas de representação</li><li>○ Pistas de acesso visual</li><li>○ Escala de valores e crenças dos clientes</li></ul></li><li>▪ <b>Técnicas de PNL para desenvolver uma boa abordagem</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Percepção no contexto do cliente</li><li>○ Calibragem – sintonizando o sistema mental do cliente</li><li>○ Espelhamento – aumentar o rapport com o cliente</li></ul></li></ul>	20 h
<b>TOTAL DE HORAS</b>	<b>20 h</b>