



EDUCAÇÃO EXECUTIVA:

NEGOCIAÇÃO E VENDAS

Aumentando a performance



CARACTERÍSTICAS

Objetivo

Melhorar a capacidade de gerir o estado emocional, bem como compreender a lidar melhor com o estado emocional dos clientes. Dominar ferramentas para lidar de maneira mais eficaz com momentos de estresse e adversidades, comuns no caminho para obtenção de objetivos. Melhorar a comunicação interpessoal e intrapessoal, obtendo maior concentração, disciplina e produtividade em vendas.

Melhorar a capacidade de Negociação.

Alinhamento de comportamento empreendedor aliado ao profissional de Vendas.

Participantes

Este curso é dirigido a profissionais que buscam aumentar seu poder de influência com clientes, parceiros, fornecedores, outras organizações, desenvolvendo competências que melhoram o processo de negociação e vendas.



METODOLOGIA

Aulas expositivas, atividades práticas em grupo e estudos de casos sempre combinados com o compartilhamento e a análise de experiências e práticas vivenciadas por professores e participantes, tendo como foco o conhecimento aplicável no dia a dia de vendedores e gestores de vendas.

CARGA HORÁRIA

Organizado em 1 encontro de 16 horas.
Segunda a Quinta ou, Sexta e Sábado.
Consulte datas.

CONTEÚDO DO CURSO

Focado no desenvolvimento das capacidades do profissional de vendas. Buscaremos o desenvolvimento **COMPORTAMENTAL** dos participantes, através de técnicas e conhecimentos aplicados à prática, com base em psicologia e neurociência.

CONTEÚDO DO CURSO (CONTINUAÇÃO)

- Neurovendas - O que há de mais moderno no mercado sob os conceitos da neurociência, entenda como funciona o cérebro do cliente e como potencializar a negociação e vendas;
- Quais são as palavras mais persuasivas segundo a neurociência;
- Psicologia: como utilizá-la para potencializar as vendas;
- Como reconhecer seus pontos fortes e fracos e como atuar para gerar mudança de comportamento;
- A psicologia por trás das metas;
- O rapport, a persuasão e a assertividade nas negociações: gerando confiança;
- Os 4 estilos de negociação;
- Como negociar com cada estilo;
- Desenvolver habilidades de negociação para alcançar soluções eficazes e consensuais;
- Perceber e aprimorar as habilidades de comunicação e de influência entre os profissionais que compõem o círculo de negociação e seus pares;

CERTIFICADO

O certificado será fornecido ao final do curso, às pessoas que alcançarem 80% das aulas.



O BUSINESS TRAINER

H A N O R S A N T O S

Empreendedor, consultor e Trainer no Brasil e no Paraguai, com mais de 11 anos de experiência em treinamentos, consultoria e palestras.

Sócio e Consultor na NK CONSULTORIA (NK) e na GESTÃO DE RESULTADOS (GR), empresas com atuações nos mercados do Brasil e Paraguai.

Consultor em gestão econômica e financeira para pequenas, médias e grandes em-presas de variados segmentos de mercado.

Business Trainer com mais de 7.000 horas de experiência em treinamentos e palestras de alto impacto, tendo como assuntos gestão empresarial, gestão financeira-econômica, marketing, neurovendas, vendas, liderança, preço de venda.

Um aprendiz nas áreas de comportamento humano com estudos nas áreas de psicologia, mediação de conflitos, análise comportamental e gestão de pessoas.

Graduado em Administrador de Empresas com ênfase em negócios internacionais.

Experiência como gestor em instituição do terceiro setor (ONG) com presença internacional durante sete anos atuando nas áreas de gestão de pessoas e projetos, liderando equipes com mais 300 profissionais; gestão de recursos em milhões de reais, em parcerias com as esferas municipal, estadual e federal nas áreas de educação e assistência social.



O BUSINESS TRAINER

T H I A G O E L I O E N A I

Empreendedor e sócio da Gestão de Resultados, no Brasil e no Paraguai nos segmentos de treinamentos, consultorias e palestras, com mais de 6 anos de experiência.

Consultor em gestão econômica e financeira para pequenas, médias e grandes empresas de variados segmentos de mercado.

Business Trainer com mais de 4.000 horas de experiência em palestras e treinamentos focados em entregar conhecimento descomplicado, inovador e prático nas áreas de gestão empresarial, gestão financeira, gestão econômica, vendas e liderança.

Graduado em Administração de Empresas com Ênfase em Negócios Internacionais. MBA em Finanças, Controladoria e Auditoria(FGV).

Experiência na gestão financeira de projetos, na casa de milhões de reais, em parceria com as esferas municipal, estadual e federal nas áreas de Educação e Assistência Social por 3 anos.

Credenciado nos EUA para aplicação do Workshop Motivação 3.0(Drive), metodologia do escritor Daniel H. Pink.



PARA MAIS INFORMAÇÕES:



Fale com Hanor

+595 981 315602 • +55 (45) 99152-1919

+55 (41) 4042-0166

hanorsantos@gresultados.com



Fale com Thiago Elioenai

+595 982 136994

+55 (45) 99126-9726

thiagoelioenai@gresultados.com