

02

criando e fortalecendo relacionamentos





JORNADA DO CURSO

02

Criando
relacionamentos

04

PNL com foco
em influência

06

Técnicas para
Negociação
na prática

01

Aprender a negociar

03

Gatilhos mentais

05

Técnicas para argu-
mentar com influência

07

Como lidar
com os NÃOs





MISSÃO DA AULA

Gerar afinidade com sua audiência e potencializar os resultados das negociações através de diversas técnicas.



mitos da vulnerabilidade

- 01. Vulnerabilidade é fraqueza e não é para mim.
- 02. Eu consigo sozinho!
- 03. A confiança vem antes da vulnerabilidade!
- 04. Vulnerabilidade é exposição excessiva.



A vulnerabilidade não é uma medida de fraqueza, mas a melhor definição de coragem.

Brené Brown



7 PASSOS

para a empatia

01

Seja vulnerável.

03

Exerça a
escuta ativa.

05

Seja vulnerável.

07

Acolha!

02

Não pense só
em você.

04

Pratique! Coloque-se
no lugar do outro.

06

Demonstre
compreensão.



“



Somos mais propensos a sermos influenciados por pessoas que:

- Admiramos/nos atraem;
- São parecidas conosco;
- São agradáveis;
- Nos elogiam;
- Cooperam conosco.

Robert Cialdini

condução

Contexto

Qual letra completa a palavra abaixo corretamente?

M _ LA

(VIAGEM / ANIMAL / CAMA)





SIM,
SIM,
SIM.

Reforço positivo

- "Você gosta de Star Wars, certo?"
SIM
- "Você precisa de muita potência para rodar seus programas, né?"
SIM
- "Então, um computador com um processador de última geração seria a melhor opção, não é?"
SIM

espelhamento:
espelhamento:

o que pode ser
espelhado?

- tom de voz
- ritmo de voz
- energia
- expressão facial
- roupas
- respiração
- gestos e movimento
- postura



backtracking = jogar a bola

exemplos de perguntas:

- E por qualidade, o que você está buscando?
- Em termos de segurança, pensou em algo específico?
- Então, eu poderia dizer que...
- Deixa eu repetir para garantir que entendi tudo?
- Posso resumir o que absorvi até o momento?
- Então, você quis dizer que...?

pulo do gato

voltar – rastrear

- **Estou te ouvindo...**
- **Confirme** se você entendeu o que a pessoa quer.
- **Adapte o seu discurso** com o que a pessoa quer.



A REGRA DE OURO

faça o outro se sentir importante

01 MOSTRE OS DENTES

- sinal de **boas intenções** e cooperação;
- “fake it until you make it” – **finja até que pareça normal**;
- o ato de **sorrir hipnotiza**.

02 LEMBRE-SE DO NOME

- **escute** com atenção;
- **repita** o nome várias vezes;
- **associe a alguém** que você já conhece;
- **associe** a imagem ou a **característica** da pessoa.

03 DEIXE FALAR E ELOGIE!

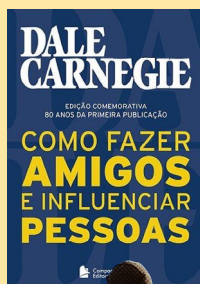
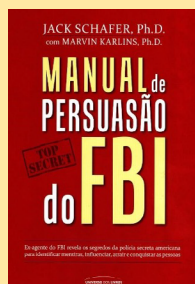
- **interesses explícitos:** tatuagens, pingentes, decoração etc.
- **interesses em comum:** “ah, você se formou lá? Minha irmã também. Ela gostava bastante.”
- **interesses temporais ou espaciais:** acontecimentos, produtos e serviços “da nossa época”.



desafioconquer:

- Escolha uma pessoa, analise suas características e utilize o **gatilho da afinidade** e as **técnicas de conexão** para fechar uma negociação.

queromais:





anotações

