

# 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:**  
**espejamento:**

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!

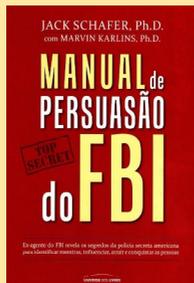
- **interesses explícitos:** tatuagens, pingentes, decoração etc.
- **interesses em comum:** “ah, você se formou lá? Minha irmã também. Ela gostava bastante.”
- **interesses temporais ou espaciais:** acontecimentos, produtos e serviços “da nossa época”.



### desafioconquer:

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

### queromais:





# anotações

