

01

por que todo mundo
deveria aprender a
influenciar e negociar





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

Que você domine as melhores técnicas de **negociação, argumentação e persuasão**, para que você se torne uma pessoa mais influente e que chegue **mais vezes ao sim**.



Negociação e persuasão:

15

habilidades + necessárias no mercado de trabalho

Fonte: Fórum Econômico Mundial

Millennials:

1 em cada 4

nunca negociou salário porque **não sabe** como fazer isso

Fonte: Mint/Intuit

Pesquisa com 1.024 pessoas:

70%

dos brasileiros não sabe negociar

Fonte: G1

Consumidores:

92%

confiam totalmente na indicação de amigo ou familiar

Fonte: Nielsen



valor



convencer alguém a fazer algo gerando **valor** para essa pessoa



O que não é influência

- Não é manipulação!
- Não é gerar fake News.
- Não é enganar os outros.
- Não é mentir.
- Não é fazer a outra pessoa acreditar em algo falso.

O que é influência

- É entender como o cérebro funciona
- Saber se comunicar MUITO bem!
- É escancarar verdades!
- É fazer bem para o outro
- Inspirar e ser bem quisto!

Ser influente = ouvir o outro

- Não é sobre você, é sobre as outras pessoas
- Foco no interesse dos outros
- Criar conexões muda tudo
- **Case:** Interesse dos profissionais da saúde? O bem-estar dos pacientes. Aquilo que move ela!



MÃO

NA MASSA

Faça uma lista de pessoas que você admira e considera influente.

- Escreva pelo menos 1 característica que essas pessoas têm e que as torna mais influentes.
- Anote uma que você queira desenvolver neste curso.



pulo do gato

Quando for **pedir** algo, diga o **porquê**.



Qual o seu PROPÓSITO?

Uma vida com propósito é aquela em que eu entenda as razões pelas quais faço o que faço e pelas quais claramente deixo de fazer o que não faço.

07 passos para encontrar o seu propósito

01. Quais palavras exatamente que te provocam emoção?
Escreva elas! Qualquer palavra!
02. De quais **frases** ou **citações famosas** você gosta?
03. Resuma cada frase ou citação em **2 palavras** (qual a essência da mensagem que há nelas?)
04. Liste algumas de suas **qualidades pessoais peculiares**.
Ex: atenção aos detalhes, compaixão, criatividade, senso do humor...
05. Liste alguns modos como você mais gosta de expressar as **qualidades listadas** e anote uma **experiência particular** em que tenha mostrado isso. Ex: dou apoio aos demais, assumo o papel do líder, não desisto.



pulo
do gato

Para o passo 05: Use as 5 palavras com que você se define e os outros te definem.



- 06.** Veja o que você escreveu nos **passos 1 a 5** e comece a fazer combinações de frases e ideias em sentenças

“Uso minha criatividade e humor para mostrar aos outros como a vida pode ser divertida. Quando as outras pessoas estão felizes, também me sinto bem”

“Os momentos em que estou mais feliz são quando estou pintando e ao ar livre. A natureza significa muito para mim e quero expressar isso em minha arte”

- 07.** Refine o que escreveu no **passo 06** e junte as sentenças ou ideias. O resultado será o **primeiro rascunho** do propósito da **sua vida**.

De onde vem a motivação?!

- De você!
- Motivação é diferente de estímulo: estímulo vem de fora (*metas, prêmios*) → *pode ajudar!*
- Motivação + Estímulo = ideal
- “quem tem um motivo que o impulsione consegue atingir a excelência.”

pulo do gato

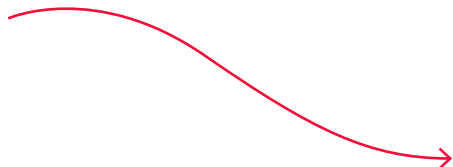
Três **caminhos** para o fracasso:

- Não **ensinar** aquilo que sabe
- Não **praticar** o que se ensina
- Não **perguntar** o que se ignora



Esforço (ou garra) conta em dobro

talento x esforço = habilidade



habilidade x esforço = êxito

FOCO

- Saber o que você **QUER** fazer
- Saber o que você **NÃO QUER** fazer

pulo do gato

Não é **garra** quando você insiste em algo
que **não faz sentido** pra você.



MÃO

NA MASSA

Refleta sobre onde você quer investir seu tempo;

- Faça uma lista das coisas em que você investe tempo e que não estão no seu foco;
- Faça um plano de ação: como reduzir o tempo gasto nas coisas que estão fora do seu foco?
- **defina:** um objetivo em que quer gastar 1h a mais na próxima semana, e coloque em prática.



Plano de foco

01. O que eu **faço**
e quero **parar de fazer**:

Quantas horas gasto
por semana com isso:

Para quantas horas consigo
reduzir no curto prazo:

Complete a frase:

Eu vou parar de

A partir de _____
(inserir data)

02. O que eu **já faço**
e quero **fazer ainda mais**:

Quantas horas gasto
por semana com isso:

Para quantas horas consigo
ampliar no curto prazo:

Complete a frase:

Eu vou passar a

A partir de _____
(inserir data)



O3. O que eu **não faço**
e **quero começar**:

Quantas horas posso **dedicar**
para isso no curto prazo:

Complete a frase:

Eu vou passar a _____
A partir de _____ (inserir data)

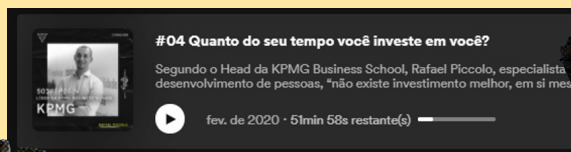
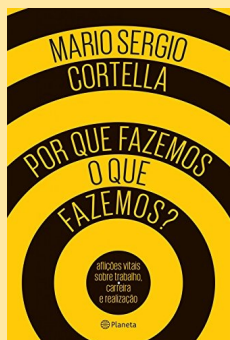




desafioconquer:

- **faça um cartaz** com a frase que você definiu no seu exercício do propósito e deixe em um local visível
- **observe:** momentos do seu dia a dia em que você precisa negociar ou influenciar alguém (e registre em anotações).
- **coloque em prática:** um plano de estudos para este curso. Defina os horários e dias em que irá assistir as aulas e realizar os exercícios

queromais:





anotações

