



VENDA MAIS UTILIZANDO TÉCNICAS DE PNL

Todos nossos cursos são preparados por profissionais certificados e reconhecidos no mercado.

Os cursos são ministrados em português, sendo o material em português.

Os cursos são oferecidos em turmas abertas, podendo também ser oferecido na modalidade In Company.

A sigla PNL vem da abordagem chamada "Programação Neurolingüística", sendo que tem origem na junção de duas idéias fundamentais - "'Neuro' (derivado do grego neuron para nervo) representa o princípio fundamental de que todo comportamento é o resultado de processos neurológicos. 'Lingüística' (derivado do latim lingua que significa linguagem) indica que processos neurais são representados, organizados e seqüenciados em modelos e estratégias através da linguagem e sistemas de comunicação. "Programação' refere-se ao processo de organizar os componentes de um sistema (representações sensoriais neste caso) para alcançar resultados específicos". (Dilts, Grinder, Bandler e DeLozier, Neuro-linguistic Programming Vol. I).

"A PNL é uma ferramenta educacional, não uma forma de terapia. Nós ensinamos às pessoas algumas coisas sobre como seus cérebros funcionam e elas usam esta informação para mudar." (Richard Bandler)

"A PNL é prática. Trata-se de um conjunto de modelos, habilidades e técnicas que nos permitem pensar e agir com mais eficiência no mundo. O objetivo da PNL é ser útil, oferecer mais opções de escolha e melhorar a qualidade de vida. As perguntas mais importantes deste livro são: 'Ele é útil? Dá resultados?'. Descubra o que é útil e o que funciona através da experiência. E, o que é mais importante, descubra o que não funciona e modifique-o até que dê resultado. Esse é o espírito da PNL." (O'Connor e Seymour, Introdução à PNL).

Em acordo com o enfoque da PNL, que reconhece que todos se movem no mundo com seus mapas mentais e, por conseguinte, usam suas próprias estratégias para comprar. As pessoas têm estratégias para sentirem-se motivadas, para procurarem informações, para



tomar decisões, para agir conforme suas decisões, para relacionar-se com um vendedor, etc.

Desta forma desenvolvemos este programa prático e objetivo tendo em vista que vendas é muito mais um aprendizado comum, cujo indicador de sucesso é a satisfação do cliente e a realização de todo um processo de negócios.

Objetivo

O objetivo deste curso é a percepção de que Vender é tanto uma ciência quanto uma arte, e como tais, suas técnicas, minúcias e regras podem transferidos a contento, uma que sejam utilizadas as tecnologias corretas.

Público alvo

Vendedores, Supervisores e Gerentes de Vendas; Atendentes, Supervisores e Gerentes de Telemarketing Ativo ou Receptivo; todas as pessoas que se interessem por vendas e pela estrutura da Influência e Comunicação Humana. Todos somos vendedores, pois, no mínimo, vendemos nossa própria imagem e, através dela, nossa mão-de-obra.

Benefícios

O fornecimento de ferramentas e habilidades lingüísticas e comportamentais que facilitem o desenvolvimento da sintonia e empatia com o possível comprador.

Ao final do treinamento o participante estará apto para:

- Comunicar-se de maneira adequada e segura com o possível comprador;
- Vender mais facilmente, utilizando estratégias eficazes e consagradas;
- Manter uma conversação com o seu interlocutor de maneira estratégica;
- Usar de maneira consciente as novas habilidades adquiridas, percebendo passo a passo o que está fazendo que está dando certo e/ou o que deve ser mudado ou ajustado.



Metodologia de ensino

Treinamento interativo, com práticas individuais, duplas, trios e coletivas, com a utilização de recursos audiovisuais apropriados para criar um estado mental adequado a uma aprendizagem dinâmica e efetiva.

Pré requisitos

Não há pré-requisitos específicos, além de um estado de curiosidade útil, predisposição e mente aberta para incorporar conceitos e tecnologias eficazes, desde que utilizadas.

Material Didático

Apostila fornecida com os slides do curso com espaço para anotações e Cartões de Consulta rápida (tamanho americano) para acelerar a incorporação da aprendizagem.

Conteúdo Programático

Resumo:

- A Estrutura da Influência Humana
- Sistemas Representacionais
- Estabelecendo Rapport (Sintonia, Empatia)
- Escuta Ativa
- Palavras que Vendem Mais
- Estrutura da Linguagem do Cliente
- Comunicação Precisa
- Descobrimo Estilos ou Estratégias de Escolhas do Cliente
- Perguntas Poderosas em Vendas
- Comunicação Elegante
- Linguagem Hipnótica
- Escolhas Induzidas
- Eliminando o “Remorso de Compra” para Evitar Cancelamentos



Dinâmica

Fase 1:

A sua **FORÇA DE VENDAS** aprenderá:

- Como se processa a influência na comunicação: qual é sua estrutura;
- Como ser entendido de maneira simples e rápida pelos clientes;
- Como falar de forma que seja compreendido pelos diversos tipos de cliente;
- Como estabelecer rapport (sintonia, empatia) de maneira rápida e eficaz para vender mais e melhor;
- Métodos para desenvolver a escuta ativa e poder conduzir a conversação para o desfecho desejado: a venda;
- Quais são as palavras - de efeito comprovado - que vendem mais...
- Aprenderá, ainda, de forma descontraída, original, honesta e segura a vender muito mais, utilizando-se de vários recursos poderosos e funcionais;
- Aprenderá, também, com bom humor, através das mais avançadas e atualizadas tecnologias como PNL (Programação Neurolinguística), Estudos Cerebrais e Estudos Comportamentais...
- Sua **FORÇA DE VENDAS** aprenderá - da mesma maneira que os Grandes Mestres ensinaram - e fixará o aprendizado, começando a utilizar imediatamente o aprendido e produzirá mais resultados positivos!!!

Fase 2:

A sua **FORÇA DE VENDAS** aprenderá:

- a detectar a estrutura da linguagem do potencial cliente, descobrindo o que ele omite, distorce ou generaliza;
- a descobrir o que o cliente de fato quer comunicar e não somente o que ele diz; a se comunicar de maneira mais precisa;
- a descobrir qual o estilo de escolha de seu potencial cliente, podendo, desta forma, falar uma linguagem que o mesmo compreenda e aumenta a empatia na sua comunicação;
- Perguntas Poderosas que farão com que desvendem as verdadeiras objeções do cliente - e não as desculpas que ele dá - e conduzem a um maior número de vendas fechadas...



Fase 3:

A sua **FORÇA DE VENDAS** aprenderá:

- a utilizar a linguagem de forma elegante e sutil, levando o cliente a refletir inconscientemente sobre as situações que o farão decidir comprar;
- a usar elementos de linguagem hipnótica, que podem levar a resoluções mais rápidas no processo de compra;
- técnicas de escolhas induzidas - de maneira ética e profissional – que farão com que seu cliente faça uma opção pelo seu produto mais rapidamente;
- a eliminar o eventual "remorso de compra" de seu potencial comprador, evitando posteriores cancelamentos de vendas...

Facilitador:

VALDECY CARNEIRO,

Psicólogo; Psicoterapeuta; Homeopata Clássico com extensão pela UFV-Universidade Federal de Viçosa; Programador Neurolinguísta, treinado por Madalena Junqueira (Instituto Vialux –BRA) e Robert Dilts (NLP University- EUA); Hipnoterapeuta com formação e convivência com grandes nomes da Hipnose Brasileira e mundial, como Dr. Paulo Paixão (IBRAP- Instituto Brasileiro de Parapsicologia), Dr. Luiz Carlos Motta Lima (Sociedade Brasileira de Hipnose e Hipiatria), Dra. Magda Person (Instituto Brasileiro de Estresse Pós-Traumático), René Weigher (Instituto Renascer de Hipnose), Dr. Jacy Silva (Escola de Auto-Hipnose do Hospital das Clínicas da USP) etc.; Life Coach (Coaching de Vida e Projetos Pessoais), Learning Coach (Coaching e Desbloqueios de Aprendizagem), Executive Coach (Coaching Estratégico de Carreira e para Executivos); Consultor em Treinamentos e Técnicas de Vendas; Palestrante e Consultor Motivacional. É também estudioso das potencialidades mentais e cerebrais, através de estudos das neurociências e de técnicas como neuróbica, brain gym, pensamento lateral, pensamento sistêmico, mente holográfica, cérebro triádico, mapas mentais, linguagem hipnótica, leitura corporal e comunicação não-verbal etc... Desenvolve treinamentos empresariais sob medida, inclusive transferindo competências com padrão de excelência (modelagem e instalação) dos melhores profissionais para outros ainda não plenamente qualificados.



Material desenvolvido para o treinamento ministrado por Valdecy Carneiro em parceria com o GrupoTreinar. É proibida a cópia deste conteúdo, no todo ou em parte, sem autorização prévia.

