Curso: PNL Aplicada às Vendas: Técnicas e Estratégias para aumentar Resultados

Duração: 14h
Área formativa: Cursos

Sobre o curso

A capacidade de estabelecer relações de confiança, compreender os clientes e adaptar a comunicação e abordagem às suas necessidades é fundamental para o sucesso comercial. A Programação Neurolinguística (PNL) oferece um conjunto de técnicas e estratégias práticas que potenciam a eficácia da comunicação, a empatia e a capacidade de influenciar de forma ética e construtiva.

O curso **PNL Aplicada às Vendas: Técnicas e Estratégias para aumentar Resultados** proporciona aos profissionais de vendas ferramentas para desenvolverem uma escuta ativa, ajustarem os seus comportamentos às preferências dos clientes e reforçarem a sua capacidade de persuasão, contribuindo para o aumento da taxa de sucesso nas vendas e para relações comerciais sustentáveis.

Objectivos

No final da formação, os participantes deverão ser capazes de:

:: Compreender os fundamentos da PNL e a sua aplicação no contexto comercial;

:: Desenvolver relações de confiança com os clientes através de técnicas como o rapport, calibração, sincronização e backtracking;

:: Identificar padrões de pensamento, necessidades e motivações dos clientes, utilizando ferramentas de observação e análise comportamental da PNL;

:: Aplicar estratégias de persuasão adaptadas ao perfil de cada cliente, promovendo o fecho de vendas de forma personalizada e eficaz;

:: Utilizar a linguagem, metáforas, resignificação e projeção futura para influenciar positivamente a decisão de compra.

Metodologia

No decorrer da formação irá utilizar-se maioritariamente uma metodologia ativa e interativa, através de exercícios práticos e análise de estudos de caso com o objetivo de treino e aquisição das técnicas de PNL e de simulações de vendas com debriefing e análise aos comportamentos adquiridos ao longo da formação.

Pré-requisitos

Este curso não apresenta pré-requisitos.

Destinatários

Este curso destina-se a:

:: Profissionais de vendas e comerciais que pretendam melhorar os seus resultados através de uma abordagem mais empática, estratégica e personalizada;

:: Gestores de equipas comerciais interessados em potenciar o desempenho das suas equipas;

:: Empreendedores e profissionais que lidam com clientes e desejam reforçar as suas competências de comunicação e influência;

:: Todos os que pretendem conhecer e aplicar os princípios da PNL ao processo de venda e relacionamento com clientes.

Programa

A PNL (Programação Neuro Linguística) no quotidiano da atividade comercial

- O que é a PNL?
- Quais os Princípios e Pressupostos da PNL?
- Qual o Valor acrescentado da PNL para a atividade comercial e para o sucesso do vendedor?

Reforçar as relações de confiança com os clientes através da PNL

- O modelo de Comunicação e perceção e o seu impacto em nós, nos outros e na forma como nos relacionamos
- O que é o rapport e qual a sua importância na atividade comercial?
- Como criar rapport com os clientes?
    - Como calibrar com o cliente
    - Como sincronizar com o cliente
    - O BackTracking como suporte à criação de relações de confiança

Identificar e compreender as necessidades e motivações dos clientes

- Como obter informações precisas e identificar os metaprogramas (padrões de pensamento) do cliente?
- Como compreender a situação do cliente através das diferentes posições percetuais?

Saber persuadir e potenciar o fecho da venda, tendo em conta as preferências individuais e únicas de cada cliente

- Como argumentar e persuadir o cliente através da linguagem e dos sistemas de representação?
- Como influenciar a decisão de compra através de metáforas e analogias?
- Como alterar a perceção do cliente e “abalar” as suas objeções através da resignificação?
- Como projetar o cliente no futuro aumentando o seu vínculo com a solução proposta?