



Objetivos

- Dar a conhecer o potencial do conhecimento e das ferramentas da Programação Neurolinguística aplicada às vendas por forma a desenvolver uma nova atitude no mundo comercial.

Duração

- 4 horas

Temas a abordar

1. Apresentação
2. O que é a PNL
3. Pressupostos da PNL
 - 3.1. Pressupostos da PNL aplicados às vendas
4. Sistemas de Representação
5. Modelagem
6. Rapport
7. Metamodelo