

A Bem Produtos e Serviços certifica que

**THALLYSSON KLEIN FLOR**

concluiu o curso de Influência e Persuasão.

O curso foi realizado no período de 2/Setembro/2020 a 17/Setembro/2020 com carga horária de 03:00

Com aproveitamento 100,00%.



Cesare Rocha  
Gerente de RH

O objetivo do curso é trazer conceitos e insights sobre técnicas e práticas que aumentam o poder de persuasão de um indivíduo, independentemente do cargo que ele ocupa numa empresa. Ao final do curso, o treinando deverá estar apto a melhorar seu desempenho na construção de relacionamentos influentes com os mais diversos públicos, incluindo suas relações pessoais.

Conteúdo programático: Introdução Pessoas persuasivas Importância de ser persuasivo As forças por trás de toda decisão Decisões baseadas na emoção Resposta às provocações Persuasão na propaganda Os 06 princípios de influência e persuasão Reciprocidade Consenso Compromisso e consistência Autoridade Escassez Afinidade Como usar as palavras com poder Técnicas eficazes de persuasão Não critique ou reclame das pessoas Mostre reconhecimento, honesta e sinceramente Fazer com que as pessoas fiquem ansiosas em fazer o que você quer Comece a mostrar interesse verdadeiro pelas outras pessoas Sorria sempre Lembre o nome das pessoas Seja um bom ouvinte Comece com os interesses do outro Faça a pessoa sentir-se importante Nunca discuta, você não pode ganhar Mostre respeito pela opinião do outro Admita quando estiver errado Se você tem uma disputa com alguém, comece adoçando-a Leve o outro a dizer “sim, sim, sim” imediatamente Deixe que a outra pessoa fale Deixe a pessoa pensar que a ideia é dela Tente ver as coisas da posição do outro Seja compreensivo com os outros e seus pontos de vista Ajude-os a sentirem-se nobres em suas motivações Dê um desafio ao outro Chame atenção para coisas negativas indiretamente Fale sobre seus próprios erros antes de mencionar os dos outros Use perguntas ao invés de ordens Ajude os outros a não ‘quebrar a cara’ Elogie qualquer pequeno movimento na direção certa Dê aos outros uma boa reputação a ser mantida Sempre encoraje e faça falhas parecerem fáceis de mudar Faça os outros felizes em relação as coisas que você está sugerindo Truques de influência de PNL (Programação Neurolinguística) Rapport Métodos básicos de Rapport Emparelhamento e espelhamento Adaptação da linguagem Conduzindo as emoções Fechamento Avaliação final