

CERTIFICADO



Técnicas de Negociação e Persuasão

O **Grupo Voitto** certifica que

DOUGLAS ANTONIO BRAGA NOVATO

concluiu com êxito o curso: **Técnicas de Negociação e Persuasão** com carga horária de 8 horas.

Data de emissão: 27/08/2024

Thiago Coutinho de Oliveira
Voitto Treinamento e Desenvolvimento

Carolina Godoy



Certificado
5120551301

Módulo 1 - Fundamentos da Negociação

- Lição 1: Objetivo do Módulo
- Lição 2: O que é a Negociação?
- Lição 3: Resultados de Uma Negociação
- Lição 4: Case - Florida Marlins
- Lição 5: Skills Essenciais dos Negociadores
- Lição 6: Perfil dos Negociadores
- Lição 7: Simulação de Negociação
- Lição 8: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- Lição 9: Consolidando Conhecimentos

Módulo 2 - Preparação Antes de Negociar

- Lição 1: Objetivos do Módulo
- Lição 2: Técnicas de Negociação de Harvard
- Lição 3: Lead vs Cliente: Mindset da Negociação
- Lição 4: Entendendo as Partes Interessadas
- Lição 5: Caminhos de Sucesso na Negociação
- Lição 6: Explore Novas Saídas com a MASA
- Lição 7: Alternativas na Negociação
- Lição 8: Entendendo o Fechamento de uma Venda
- Lição 9: Simulação de Negociação
- Lição 10: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- Lição 11: Consolidando Conhecimentos

Módulo 3 - Estratégias Fundamentais Durante a Negociação

- Lição 1: Objetivos do Módulo
- Lição 2: Técnica do Espelhamento
- Lição 3: Vieses Cognitivos
- Aula Bônus: Dois Tipos de Erros Cognitivos [Flávia Lippi]
- Lição 4: Inteligência Emocional para Negociação
- Lição 5: A Proposta como a Chave da sua Oferta
- Lição 6: Abordagem em Vendas Complexas
- Lição 7: Significado de Criação de Valor
- Lição 8: Estratégia do SPIN Selling
- Lição 9: Potencialize sua Comunicação: Gatilho Mentais
- Aula Bônus: O que são os Gatilhos Mentais? [Vitor Baesso]
- Lição 10: Em Prática: Exemplo de Gatilhos Mentais
- Lição 11: Simulando Negociação
- Lição 12: 5 Passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- Lição 13: Consolidando Conhecimento

Módulo 4 - Finalizando a Negociação

- Lição 1: Objetivo do Módulo
- Lição 2: O que é o Contorno de Objeções e Como Aplicar
- Lição 3: Interesses x Posições: Utilizando Argumentos Imbatíveis
- Lição 4: Visão Macro do Processo e as 13 Máximas da Negociação
- Lição 5: Simulação da Negociação

Lição 6: 5 Passos práticos para aplicar o que você aprendeu

Lição 7: Consolidando conhecimentos

Módulo 5 - Pós Negociação

- Lição 1: Objetivo do Módulo
- Lição 2: Follow-ups: Forma estratégica de manter contato com o cliente
- Lição 3: Cross Selling vs Up Selling: Como e quando utilizar
- Lição 4: Como avaliar o processo de negociação?
- Lição 5: Simulação da Negociação
- Lição 6: 5 Passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- Lição 7: Consolidando conhecimentos