

CERTIFICADO



Técnicas de Negociação e Persuasão

O **Grupo Voitto** certifica que

RAFAELE STEFFEN

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

Data de emissão: 02/08/2023

Thiago Coutinho de Oliveira
Voitto Treinamento e Desenvolvimento

Carolina Godoy



Certificado
5120540423

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