



AULA ABERTA

"A linguagem não verbal e sua importância numa negociação"

16-12-2020, 15.30h-17h - via Zoom - [https://videoconf-](https://videoconf-colibri.zoom.us/j/84433156425?pwd=empCa25MVHNTUWVrdnRCZFJ3TlowUT09)

[colibri.zoom.us/j/84433156425?pwd=empCa25MVHNTUWVrdnRCZFJ3TlowUT09](https://videoconf-colibri.zoom.us/j/84433156425?pwd=empCa25MVHNTUWVrdnRCZFJ3TlowUT09)

UC: **Gestão e Negociação Comercial** – 2º ano, Curso: Marketing

ORADOR

João António Vaz

RESUMO:

O poder da linguagem não verbal.

REFERÊNCIA BIOGRAFICA

Licenciado em Marketing (ESTG-IPLeiria). Formador, Consultor e Master Business & Executive Coach (Instituto de Ciências Comportamentais e de Gestão) e Practitioner PNL pelo Instituto Nacional de Excelência Humana (Brasil). Especialista em PNL aplicada à Negociação e Vendas. 15 anos de experiência como formador nas áreas de Marketing, Vendas, liderança e Desenvolvimento pessoal. Nomeado, em 2008, um dos 100 Jovens líderes de Portugal – Prémio LeaderQuest2008. Vencedor da 1ª edição do prémio Formador do Ano 2013/2014 atribuído pelo portal dos formadores FORMA-TE.



POLITÉCNICO DE LEIRIA

ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA E GESTÃO

WWW.ESTG.IPLEIRIA.PT | [FACEBOOK ESTGLeiria](https://www.facebook.com/ESTGLeiria)