



# AULA ABERTA

**"COMO NEGOCIAR E VENDER COM PROGRAMAÇÃO NEURO LINGUÍSTICA"**

6-1-2021, 17h-18.30h - Sala A.Anf2 ou via Zoom

UC: Gestão Comercial – 1º ano, CTESP: Vendas e Negociação Comercial

## ORADOR

João António Vaz

### RESUMO:

O conceito de programação neuro linguística (PNL) e a interação entre o cérebro (neuro), a linguagem (linguística) e o corpo. A PNL como ferramenta para melhorar as capacidades de comunicação, negociação e venda.

### 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