CIC 125 ANOS Caxias

Certificado

A Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul - CIC Caxias, confere a

VITOR DE FREITAS DA SILVA

CPF 046.778.060-98 o presente certificado de participação e frequência no curso Negociação: A Arte de negociar, persuadir e convencer Pessoas no período de 01/08/2023, a 02/08/2023, , totalizando 08h00 horas.

Caxias do Sul/RS, 02 de Agosto de 2023.

Gelson Alfredo Dalberto
Diretor Executivo

Emitido em 06/11/2026 às 17h39 - Validação:
https://eventos.superasistemas.com.br/certificado/emitir/iyOb-2147

? A Ciência da Persuasão e a Psicologia da Concordância;
? Quais fatores fazem com que uma pessoa diga SIM a outra?
? Princípios psicológicos que governam o comportamento humano;
? Argumentação e Retórica: Ethos, Pathos e Logos;
? Aspectos técnicos e comportamentais na excelência em Persuadir e Convencer;
? Fatores Subliminares Que Influenciam Nosso Convencimento;
? Percepção linear e percepção sistêmica e a capacidade de lidar com novos cenários;
? A Inteligência Social e a capacidade de criar vínculos;
? A diferenciação das Zonas de Conforto, Aprendizagem, Esforço e Risco;
? A Compreensão do mercado competitivo e segmentado e as diferentes abordagens de negociação consultiva ou coaching;
? O Poder da influência humana e a relação entre física quântica e neurociências;
? As diferenças entre argumentar, convencer e persuadir e os sistemas cerebrais;
? A capacidade de sustentar paradoxos na ampliação do poder de convencimento;
? AQAL e espiral dinâmica no estudo das relações entre ampliação da influência Humana e elevação Consciência;
? Cristalização de padrão de pensamento e redes neurais;
? O poder de impactar o receptor através da Comunicação não verbal;
? Sistema de codificação da ação facial e a Ciência da mentira;
? A fisiologia das emoções e a capacidade de ler pessoas;
? Identificando os estilos pessoais e as estratégias ocultas para negociar;
? A Estratégia da Metacompetência e o caminho da flexibilidade;
? Etapas do processo de negociação e PNL como ferramenta na negociação.

INSTRUTOR: WILSON CALÉ