

Área de formação

Liderança e Desenvolvimento  
Pessoal



## Conteúdo Programático

# A Neurociência aplicada ao universo profissional



IN-CLASS



14 HORAS

### Destinatários

Administradores de empresas, CEO's, quadros superiores com funções de coordenação nas áreas de marketing, vendas, gestão e recursos humanos.

### Nº mínimo de inscritos

10

### Pré-requisitos

Não aplicável

### Créditos para certificação de técnicos:

50 para renovação

LC LOG	LC TES	LC EA	LC HR	LC FIN
100	100	100	100	100

LC Mnf	LC Cn	LC VK	LC EP	SPM
100	100	100	100	100

### Contactos

Angola/ (+244) 222 440 447  
academy\_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/ (+238) 356 37 73  
academy@primaverabss.com

Moçambique/ (+258) 21 303 388  
academy\_mz@primaverabss.com

Portugal/ (+351) 253 309 241  
academy@primaverabss.com

### Enquadramento

- ❖ E se pudesse entender como funciona e decide o cérebro humano?
- ❖ Quantas vezes sentiu que tem de fazer algo louco para que o escutem?
- ❖ E se pudesse captar sempre a atenção de quem o ouve?
- ❖ E se pudesse deixar de lutar para fechar um negócio?
- ❖ E se pudesse, através de uma metodologia simples, chegar a um nível extraordinário?

No trabalho e nos negócios só triunfa quem se destaca!  
Quer conhecer como funciona o cérebro humano e como pode, no dia a dia, melhorar a sua comunicação e triunfar nas situações em que precisa passar a sua mensagem?  
Venha aprender, de forma simples e prática, como as últimas novidades da neurociência o podem ajudar a obter maior sucesso profissional!

### Objetivos

- No final da formação os formandos deverão ser capazes de:
- Identificar a morfologia básica do cérebro humano
  - Distinguir boas e más práticas de comunicação, na perspetiva da neuro-eficácia
  - Utilizar seis estímulos para entregar eficazmente a mensagem ao cérebro humano
  - Preparar uma apresentação pública que comunique eficazmente com o cérebro reptiliano

Área de formação

Liderança e Desenvolvimento  
Pessoal



## Conteúdo Programático

# A Neurociência aplicada ao universo profissional



IN-CLASS



14 HORAS

### Plano da Sessão

#### Princípios da neurociência aplicada aos negócios

Como é que os seres humanos tomam decisões e como faz para que “comprem” a sua mensagem?

#### Como estimulamos o cérebro e comunicamos com o verdadeiro decisor

O cérebro reptiliano

#### O que fazer para “chegar” ao cérebro reptiliano

Detete o que move a pessoa a tomar uma decisão

Diferencie-se da concorrência

Tangibilize o seu valor

Entregue eficazmente a sua mensagem ao cérebro reptiliano

#### Potencie a sua mensagem

Captadores de atenção (exercícios interativos)

1, 2, 3. Os seus claims memoráveis

Uma imagem vale mais que 1000 palavras. Porquê e como as deve usar?

Mostre o que vale! Gere confiança

Lide com objeções. Aponte os seus argumentos ao cérebro reptiliano

Feche bem. Feche sempre

#### Trabalho prático na apresentação final

Incorporação das técnicas aprendidas