

Técnicas persuasivas de apresentação de projetos

1. A arte da persuasão: conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias para influenciar os indecisos, convencer a oposição e o cliente na aceitação do projeto
 - Princípios básicos de persuasão
2. Excelência na comunicação verbal e não verbal
 - Princípios básicos da comunicação nas negociações
 - Situações que devem ser evitadas na negociação pecados do negociador brasileiro
 - Aspectos fundamentais da comunicação interpessoal
 - Técnica de rapport: criando sintonia com o ouvinte
 - Como falar com naturalidade, confiança, desenvoltura e entusiasmo
3. Planejamento e execução da apresentação de um projeto
 - Escolha do assunto e definição dos objetivos
 - Conhecimento dos ouvintes e preparação do material
 - Administração do tempo
 - Etapas da apresentação vendedora do projeto.
4. Roteiro da apresentação
 - Introdução: obtendo o máximo impacto na apresentação de um projeto
 - Atitudes negativas na introdução
 - Como iniciar a comunicação de forma assertiva e persuasiva
 - Desenvolvimento do assunto central
 - Conhecendo os elementos de confirmação e apoio da argumentação ou exposição (definições, exemplos, estatísticas, testemunhos, ilustrações e outros)
 - Defesas de possíveis objeções expressa pelo ouvinte
 - Formas de concluir a apresentação do projeto
5. Simulações de apresentação de projetos baseadas em situações reais vivenciadas na empresa, com "feedback" imediato
6. Elaboração de uma apresentação de projeto