

# Ian Guedes

**CONSULTOR EMPRESARIAL**

**ESPECIALISTA EM TREINAMENTOS DE:**

- ALTA PERFORMANCE EM VENDAS
- ATENDIMENTO DE EXCÊLENCIA
- ESPECIALISTA EM PNL
- HIPNÓLOGO
- HIPNOTERAPEUTA



ian.guedes



61-98344-9392



ianguedes1@gmail.com



# PNL – Programação Neurolinguística

## Programação:

A programação, refere-se à **mudança de nossos estados corporais e mentais.**

## Neuro:

Dentro da PNL, é refletido sobre **a relação da mente e do corpo na comunicação e comportamento.**

## Linguística:

Significando que nossos estados corporais e mentais são revelados por meio de nossa linguagem e comunicação não-verbal.

## Por que usar Programação Neurolinguística?

A Programação Neurolinguística, ou apenas PNL, é um conjunto de técnicas usadas para **modelar os comportamentos da mente humana** através da identificação de certos padrões e, a partir disso, **modificar os processos cognitivos**.

Trazendo a PNL para o mundo das vendas, conseguimos analisar quais são os princípios daquele cliente, ou seja, qual o seu perfil e o que ele entende como importante para a tomada de decisão.

Logo, podemos utilizar as técnicas de Programação Neurolinguística para **melhorar nossa comunicação** com este cliente e entender, de fato, suas necessidades.

## Quais são os três principais objetivos da PNL?

Desenvolvimento da inteligência emocional.

Flexibilidade para agir nas mais diversas situações.

Compreensão sobre a visão de mundo de outras pessoas.

# Identificar o perfil do seu cliente é essencial!

## Sistemas Representacionais

Dentro da PNL existem 3 tipos de perfis que guiam o rumo da conversa e da negociação.



A PNL utiliza o **movimento provável dos olhos** para indicar se alguém está utilizando imagens construídas, palavras, sons ou pensamentos quando estão aprendendo, lembrando-se de algo, ou refletindo.



•**Visual:** esse perfil se dá melhor com situações nas quais ele pode observar, ou seja, a presença de imagens, gráficos e informações mais visuais o ajudam a compreender de forma mais clara o conteúdo que está sendo passado.



• **Auditivo:** esse perfil, normalmente, é o que gosta de ouvir o que o vendedor tem para falar, ele gosta de ser convencido e quer entender o porquê aquele produto é necessário em sua vida.





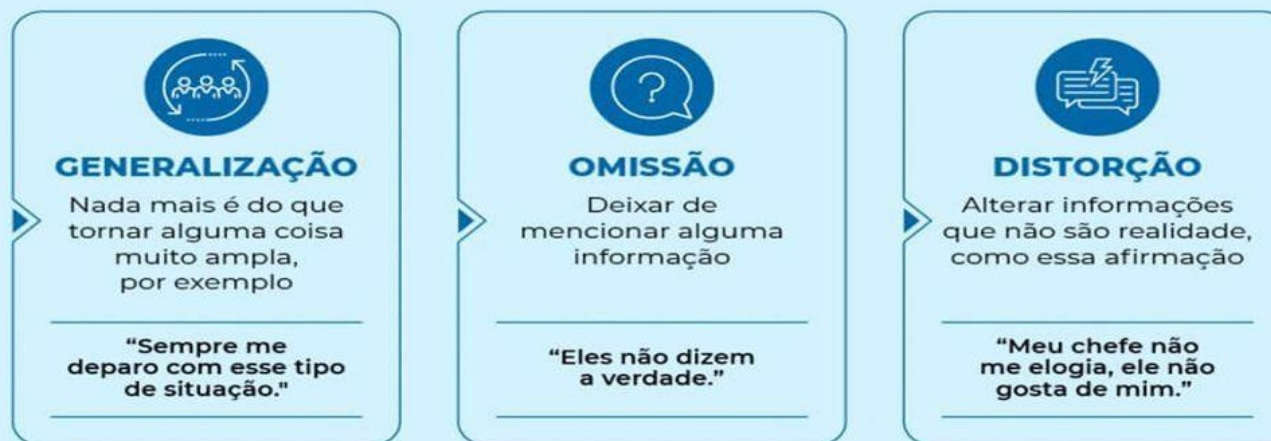
• **Cinestésico:** esse tipo de cliente é aquele que gosta de sensação, de pegar o produto na mão para entender sua utilidade e como aquilo irá agregar para ele.



## METAMODELO DE LINGUAGEM

### Os três elementos do metamodelo de linguagem

O metamodelo de linguagem consiste em uma série de perguntas capazes de resolver três “problemas” típicos do processo de comunicação: a **generalização**, a **omissão** e a **distorção**.



## Fogging

A tradução de **fogging** é embaçar, na PNL, a técnica é usada para garantir o foco em soluções mais eficientes. Por exemplo, o vendedor está tentando comercializar a solução, mas o cliente tem criticado tudo que é apresentado. Para sair do assunto sem grosseria e ainda criar uma margem para que o consumidor se expresse, há a possibilidade de se perguntar: o que pode ser feito na sua opinião para melhorar a situação?



# Ian Guedes

**CONSULTOR EMPRESARIAL**

**ESPECIALISTA EM TREINAMENTOS DE:**

- ALTA PERFORMANCE EM VENDAS
- ATENDIMENTO DE EXCÊLENCIA
- ESPECIALISTA EM PNL
- HIPNÓLOGO
- HIPNOTERAPEUTA



ian.guedes



61-98344-9392



ianguedes1@gmail.com

