

## OBJETIVOS GERAIS

A unidade permite o desenvolvimento de competências de relacionamento em rede, aplicando para tal as ferramentas mais contemporâneas de Networking.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

No final da unidade os participantes deverão:

- Dominar o conceito e a importância do Networking;
- Utilizar o Networking como forma de atingir os seus objectivos pessoais e profissionais;
- Dominar as ferramentas de Networking;
- Explorar novas oportunidades e/ou potenciar negócios utilizando as redes sociais

## DESTINATÁRIOS

Empresários e quadros com formação em diferentes áreas, que exercem a sua atividade nas Empresas ou em Organismos Públicos e que têm necessidade de dominar os conceitos básicos das Ciências da Gestão, para melhor exercerem as suas atividades nas respetivas empresas.

## CARGA HORÁRIA

18 Horas

## NETWORKING

- ◆ Introdução ao funcionamento do cérebro do colaborador
  - ◇ Como funciona o cérebro do homem e da mulher (princípios de segmentação)
  - ◇ Os 33 sistemas sensoriais (importância o tocar, ver, sentir, ouvir...)
  - ◇ O colaborador visto pelos olhos do NeuroMarketing (guião de conversa prático)
  - ◇ As emoções e microexpressões na comunicação (análises em pares)
- ◆ NeuroEconomia Comportamental
  - ◇ Fundamentos de Economia Comportamental (com settings de decisão)
  - ◇ Experiência com o GRÁTIS e o efeito PLACEBO em negociação
  - ◇ A Lei de Yerkes-Dodson e o Endowment Effect na liderança (debate/reflexão)
  - ◇ A razão e a emoção: Afinal quem manda?
- ◆ Introdução ao NeuroMarketing
  - ◇ Benchmarking Pessoal e Neurónios Espelho (empatia e calibração)
  - ◇ Os espaços de negociação e o negociador (imagem e estímulos)
  - ◇ O Eneagrama e as personalidades dos líderes/colaboradores
  - ◇ Os 4 passos de NeuroMarketing no processo negocial
- ◆ O “consultório” da negociação
  - ◇ Os neurotransmissores da decisão: NeuroConquistar o cliente numa relação
  - ◇ Técnicas de negociação, apresentação de más notícias e motivação
  - ◇ As tendências mundiais de comportamento e aplicação à negociação
  - ◇ Comunicar emocionalmente

### Calendário

janeiro 2019

25

26

fevereiro 2019

1

2

The logo consists of the letters 'HS' in a bold, red, sans-serif font. The 'H' and 'S' are connected at the top. Below the letters, there is a horizontal line with a brushstroke-like texture.

**HIGH SKILLS**  
Formação e Consultoria

## **CONDIÇÕES FINANCEIRAS**

High Skills

Formação e Consultoria, LDA

Avenida de Berna, nº 8

1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

## **FORMA DE PAGAMENTO**

No ato da inscrição: 250,00€ + IVA

## **CANCELAMENTOS E NÃO COMPARÊNCIAS**

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 15 dias úteis antes da data de início do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 1 dia útil antes do início do curso.

A sua não comparência do(s) formando(s) não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

## **INSCRIÇÕES**

Para efectuar a sua inscrição deverá entrar em contacto com a High Skills por telefone para o **217 931 365** ou para o e-mail **geral@highskills.pt**

[www.highskills.pt](http://www.highskills.pt)

[geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

Portugal 00351 217 931 365

HS  
HIGH SKILLS

HS  
HIGH SKILLS

HS  
HIGH SKILLS

HS  
HIGH SKILLS

HS  
HIGH SKILLS

Contactos para mais informações:

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

Telefone: +351 217 931 365

[www.highskills.pt](http://www.highskills.pt)



ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification

