

INDIVIDUAL FLASH TRAINING

VENDAS

VENDAS & ATENDIMENTO
AO PÚBLICO



DURAÇÃO

8 horas (4 x 02h00)



CAPACIDADE

1 participante



PRÉ-REQUISITOS

PCM Sales Profile



MODALIDADE

Online



LÍNGUAS

Português, Inglês,
Francês, Espanhol



REFERÊNCIA

VAP03/2026



PONTOS FORTES

- Uma formação individual e flexível desenhada para se adaptar ao ritmo e à agenda do formando.
- Programa revelador que ajuda profissionais de vendas a adaptar a sua comunicação, gerir o stress e fortalecer o impacto das suas interações.
- Base científica desenvolvida pelo Dr. Taibi Kahler, PhD, e validada pela NASA.
- Metodologia prática e imediatamente aplicável com taxa de retenção de 70%, superior a outras ferramentas disponíveis no mercado.
- Formação facilitada por profissionais certificados pela Kahler Communications Europe.

PCM SALES TRAINING

ENQUADRAMENTO

Por que é que consigo criar ligações com alguns clientes e com outros não? Como posso continuar a ser eu próprio(a), adaptando-me a cada cliente? Como lidar com clientes difíceis sem me esgotar emocionalmente?

Vender bem começa por comunicar melhor. Num contexto comercial cada vez mais dinâmico e exigente, destacar-se passa por criar conexões humanas verdadeiras com cada cliente.

Esta formação convida os profissionais de vendas a explorar o seu perfil de personalidade e a desenvolver uma comunicação mais empática, flexível e eficaz. Ao aprender a adaptar-se às necessidades e estilos de cada cliente, torna-se possível criar relações mais autênticas, influenciar com integridade e reforçar a confiança, preservando o equilíbrio emocional, o bem-estar e a performance a longo prazo.

Com base no seu perfil de personalidade PCM, cada sessão permite explorar o estilo natural de comunicação, compreender fontes de motivação e desenvolver estratégias ajustadas aos diferentes perfis de clientes, antecipando objeções e tornando as interações comerciais mais eficazes e duradouras.

DESTINATÁRIOS

Profissionais de vendas, account managers e business developers que desejam aperfeiçoar a sua comunicação e construir relações comerciais mais sólidas e duradouras com os clientes, num formato adaptável.

PRÉ-REQUISITOS

Antes de iniciar a formação os participantes deverão responder ao questionário PCM que permitirá obter o seu Perfil de Personalidade (confidencial): um relatório individual de 30 a 40 págs. que inclui um Guia de autocuidado (Plano de ação personalizado para melhorar a qualidade de vida pessoal e profissional).

OBJETIVOS

- Explorar o seu perfil de personalidade para se conhecer melhor enquanto profissional de vendas e compreender com mais clareza os seus clientes.
- Desenvolver a capacidade de adaptar a comunicação, criando confiança e proximidade em cada interação.
- Identificar os fatores que influenciam a motivação e as decisões de compra dos diferentes perfis de clientes.
- Aprender a gerir objeções e prevenir conflitos, transformando-os em oportunidades de diálogo e de fidelização.

PROGRAMA

Sessão 1

Introdução

- O que é o PCM?
- Vendas: um estado de espírito
- Posição Existencial: As 4 atitudes básicas de comunicação e comportamentos sob stress

Percepções

- 6 linguagens de comunicação, 6 Percepções

6 tipos de Personalidade

- A Estrutura de Personalidade do PCM
- Introdução aos conceitos de Base, Fase, Elevador e Necessidades Psicológicas
- Estudo do Perfil de Personalidade, auto-avaliação
- Entrega do Perfil Individual PCM Sales e feedback do formador

Sessão 2

Análise do Perfil

- Primeiras impressões: auto-percepção e hábitos atuais de comunicação
- Reflexão sobre aspetos inesperados ou surpreendentes do perfil
- Identificação de desafios e objetivos específicos em Vendas

Conecte-se com o cliente

- Má Comunicação e Canais de Comunicação
- Identificar o perfil dos clientes utilizando a Matriz de Identificação

Sessão 3

Motivação = Decisão

- As 8 Necessidades Psicológicas

Processo = Adaptar a Comunicação

- Má Comunicação & Stress
- Os 3 graus do Stress
- Porta de entrada do Stress
- Cave do Stress

Sessão 4

Conclusão e Plano de ação

- O que levo comigo
- O que vou pôr em prática
- O meu próximo passo

METODOLOGIA

Este programa recorre a métodos de aprendizagem diversificados :

- Assessment individual c/ Plano de ação personalizado (Perfil de Personalidade PCM)
- Reflexão individual e auto-avaliação
- Role play e casos práticos



CONTEÚDO DO PERFIL DE PERSONALIDADE

- Estrutura de Personalidade
- Estilo de comunicação e vendas
- Áreas cegas e Necessidades psicológicas
- Comportamento previsível sob stress
- Plano de ação individual (Guia de auto-cuidado)