

Pessoas tomam decisão de "gostar"/"não gostar" em 90s.

01

Utilize sua expressão corporal, facial e tom de voz para causar uma boa primeira impressão.

Seu sucesso financeiro é: 5% conhecimentos e 85% é networking.

02

Networking é capacidade de conectar-se com outras pessoas e estabelecer confiança e respeito.

03 canais de acesso; visual, auditivo e sinestésico

10

Visual- conversa exemplificando com imagens; Auditiva - diga a ela como é o som da coisas; Sinestésica - preocupe-se com as sensações físicas;

55% da comunicação é visual 38% é auditiva e apenas 7% são palavras

09

Seja coerente, visual, vocal e verbal dizendo a mesma coisa.

Gatilho mental da razão

Pessoas estão mais dispostas a aceitar pedidos quando razões são dadas

08

Ex.: Com licença, eu tenho cinco páginas. Posso usar a copiadora porque eu tenho de fazer essas cópias? Taxa de sucesso = 93% (Pesquisa feita em Havard)

A Linguagem corporal pode ser dividida em: aberta e e fechada

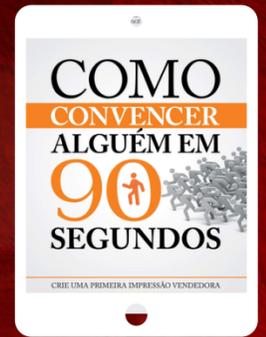
07

Utilize a aberta

Braços e pernas descruzados, olhos na direção do ouvinte, sorriso, inclinação para frente, caminhada e postura ereta.

Livro-02

Os 10 princípios do livro:



Giovanni Begossi

Você é 100% responsável se a sua comunicação falhar ou for bem-sucedida

06

- Saiba o que você quer (confronto ou colaboração);
- Entenda o resultado esperado;
- Se for preciso, mude o que estava fazendo até chegar ao resultado.

06 maneiras de convencer as pessoas

03

- Pela lei
- Pela dinheiro
- Força física
- Coação emocional
- Pela Sedução
- Pela Persuassão

Quando conhecer alguém, olhe nos olhos e sorria

04

Nada é mais barato e eficiente como essa técnica. Repare na cor dos olhos das pessoas e para desenvolver autoconfiança.

Gostamos de pessoas que se parecem conosco

05

Sincronia límbica - predisposição natural de sincronizar e retribuir o comportamento (automática no cérebro humano)

Seja um camaleão



Dados da Universidade da Califórnia.

