



Grupo Saúde
NUNO MENDES

EI[®]
Escola
Integrativa



siGo

Curso Avançado em Comunicação Estratégica, Influência e Negociação



13, 20 e 27 de novembro



Escola Integrativa



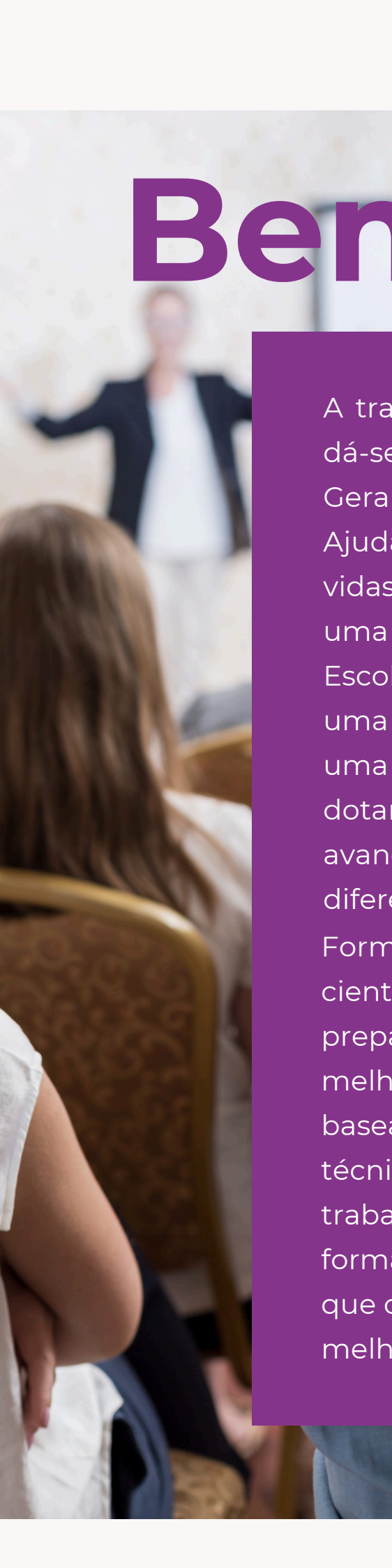
INSCREVA-SE JÁ

geral@escolaintegrativa.pt

+351 938243821



Rua Tenente Valadim,
Fração A, N° 84, R/C
Esq. 4560-164 Penafiel



Bem-vindo

A transformação para um melhor cuidar dá-se com conhecimento de qualidade. Geramos valor e qualidade de vida. Ajudamos a evoluir pessoas. Melhoramos vidas. Fazemos alcançar objetivos, com uma paixão e dedicação inigualáveis. A Escola Integrativa (EI) é uma escola com uma formação global e abrangente. Com uma visão holística, o objetivo da EI é dotar os formandos de conhecimentos avançados e competências nas mais diferentes áreas integrativas da vida.

Formações atualizadas, holísticas, científicas e integrativas dirigidas e preparadas para proporcionar um futuro melhor. Primamos pela formação baseada na humanização e em inovações técnicas e tecnológicas, com conceitos de trabalho diferenciados. Ambicionamos formações de extrema qualidade, para que cada pessoa possa ser melhor, pensar melhor, cuidar melhor diariamente.

Num contexto profissional cada vez mais exigente, não basta saber falar, apresentar ideias ou defender uma posição. É necessário compreender pessoas, adaptar a mensagem, criar confiança, gerir objeções, influenciar decisões e construir acordos que produzam resultados sustentáveis. Esta formação foi concebida para profissionais que pretendem elevar a sua capacidade de comunicação e transformar cada conversa importante numa oportunidade de gerar alinhamento, compromisso e ação.

Público-alvo : Empresários, empreendedores, líderes, gestores de equipas, diretores comerciais, profissionais de vendas, consultores, formadores, mentores, responsáveis de recursos humanos e profissionais que necessitem de comunicar, influenciar e negociar com maior eficácia em contexto profissional.

Carga Horária: 18 horas

Datas da Formação: 13, 20 e 27 de novembro: 9h-16h30 (1h30 de pausa)

Preço: 450€

Objetivos de Aprendizagem:

➡ **Capacitar os participantes para comunicar de forma clara, intencional e estratégica, influenciar decisões com ética e conduzir negociações estruturadas, preservando relações e criando acordos sustentáveis.**

Neste sentido, no final da ação, os participantes serão capazes de:

- Preparar e conduzir conversas estratégicas orientadas para resultados;
- Adaptar a comunicação a diferentes perfis, pessoas e contextos;
- Utilizar perguntas, escuta e reformulação para obter informação relevante;
- Construir mensagens persuasivas sem recorrer à manipulação;
- Gerir objeções, resistência, conflito e conversas difíceis;

- Preparar e conduzir processos de negociação com maior confiança;
- Criar soluções de benefício mútuo e acordos claros e sustentáveis.

Formador

Ricardo Anselmo

Empresário, mentor e palestrante internacional, com mais de duas décadas de experiência no desenvolvimento de negócios, networking estratégico e comunicação de alto impacto. Iniciou o seu percurso profissional aos 18 anos na área da eletrónica, áudio, vídeo e iluminação profissional, desenvolvendo desde cedo uma forte capacidade de comunicação, influência e ligação com diferentes públicos.

Em 2006, ao descobrir o conceito do BNI (Business Network International), redefiniu a sua forma de ver os negócios e as relações profissionais, especializando-se na arte de comunicar valor, criar confiança e gerar oportunidades através do networking. Desde então, criou e desenvolveu várias empresas em três continentes, consolidando uma abordagem prática, estratégica e orientada a resultados.

Autor de obras como “Do Sucesso à Excelência”, “Sexo, Amor, Negócios”, “Networking – A Arte de Fechar Negócios Sem Vender”, “O Poder de Um” e “Método DACAR – O Caminho da Felicidade”, tem impactado milhares de pessoas através da sua capacidade de traduzir conceitos complexos em mensagens simples, envolventes e acionáveis.

Reconhecido pela sua presença em palco, energia e capacidade de inspirar, destaca-se como um comunicador que mobiliza audiências, gera emoção e conduz à ação. As

suas intervenções — seja em formações, palestras ou eventos empresariais — são marcadas por uma forte componente prática, storytelling e ligação genuína ao público, tornando cada mensagem memorável e transformadora.

Como especialista em networking, comunicação e marketing boca-a-boca, dedica-se a ajudar empresários a desenvolverem a sua capacidade de comunicar com clareza, influenciarem através da confiança e criarem relações que geram negócio. A sua abordagem integra estratégia, mindset e performance comunicacional, com foco em resultados consistentes.

Atualmente, é Diretor Executivo do BNI Norte Litoral, liderando o crescimento de uma comunidade empresarial dinâmica, onde a comunicação eficaz e as relações de confiança são pilares fundamentais para o sucesso coletivo.

Ricardo Anselmo posiciona-se como um líder e comunicador que transforma palavras em impacto, ajudando empresários e equipas a comunicar melhor, ligar-se mais e crescer com propósito.

Conteúdos Programáticos

MÓDULO 1 – Comunicação com Intenção e Estratégia

- Comunicação reativa versus comunicação estratégica
- Intenção, mensagem e impacto
- Definição do objetivo da conversa
- Escolha do momento, canal e linguagem
- Comunicação verbal, não verbal e paraverbal
- Barreiras, ruído e interpretações erradas
- Mapa da Comunicação Estratégica

Exercício: Preparação de uma conversa real com um cliente, colaborador, parceiro ou fornecedor, utilizando o Mapa da Comunicação Estratégica.

MÓDULO 2 – Autoconhecimento e Perfis de Comunicação

- Perfis diretos, analíticos, relacionais e expressivos
- Como cada perfil recebe informação e toma decisões
- Foco em resultados versus foco em relações
- Comunicação rápida versus comunicação detalhada
- Comportamentos que criam confiança ou resistência
- Erros frequentes na adaptação da mensagem
- Flexibilidade comportamental aplicada à liderança e à negociação

Exercício: Apresentação da mesma mensagem a diferentes perfis, alterando linguagem, ritmo, nível de detalhe e forma de abordagem.

MÓDULO 3 – Escuta e Perguntas Estratégicas

- Escuta passiva, ativa e estratégica
- Parafrasear, clarificar e confirmar
- A importância do silêncio
- Perguntas abertas e fechadas
- Perguntas de diagnóstico, aprofundamento e consequência
- Perguntas de solução e compromisso
- Escutar o que é dito e reconhecer o que não está a ser dito

Exercício: Conversa em pares na qual um participante conduz o diálogo apenas através de perguntas, escuta, silêncio e reformulação.

MÓDULO 4 – Influência Ética e Persuasão

- Ética como base da influência sustentável
- Confiança, autoridade e credibilidade
- Reciprocidade, consistência e compromisso
- Prova social, afinidade, escassez e urgência
- Características, benefícios e valor percebido
- Storytelling aplicado à influência
- Estrutura de uma mensagem persuasiva
- Pedido de decisão e definição do próximo passo

Exercício: Construção e apresentação de uma mensagem de três minutos destinada a influenciar uma decisão concreta de forma ética.

MÓDULO 5 – Comunicação Assertiva e Conversas Difíceis

- Comunicação passiva, agressiva e assertiva
- A diferença entre firmeza e agressividade
- Como dizer “não” preservando a relação
- Factos, interpretações e emoções
- Feedback orientado para comportamentos
- Gestão de críticas e ataques pessoais
- Técnicas de desescalada emocional
- Modelo: Facto, Impacto, Expectativa, Escuta, Acordo e Acompanhamento

Exercício: Simulação de uma conversa difícil com um colaborador, cliente ou parceiro, seguida de feedback estruturado.

MÓDULO 6 – Inteligência Emocional na Comunicação e Negociação

- Reatividade versus resposta consciente
- Identificação de gatilhos emocionais
- Regulação emocional e linguagem interna
- Como lidar com pessoas agressivas, defensivas ou evasivas
- Empatia, limites e responsabilização
- Pausas e recuperação emocional
- Ferramenta PAUSA: Parar, Analisar, Ultrapassar, Selecionar e Agir

Exercício: Análise de situações reais em que a emoção prejudicou a comunicação ou a negociação e reformulação da resposta mais eficaz.

MÓDULO 7 – Fundamentos da Negociação Estratégica

- Negociação competitiva e negociação colaborativa
- Posições versus interesses
- Objetivos ideais, realistas e mínimos
- Alternativas à negociação e ponto de abandono
- Poder negocial, informação, tempo e percepção
- Concessões e contrapartidas
- Negociação de preço, prazo, condições e responsabilidades
- Mapa de Preparação Negocial

Exercício: Preparação de uma negociação real com definição de objetivos, limites, alternativas, interesses e opções de criação de valor.

MÓDULO 8 – Táticas de Negociação, Objeções e Impasses

- Ancoragem, ultimatots e propostas extremas
- Pressão de tempo e negociação por desgaste
- Silêncio estratégico e autoridade limitada
- Comparação com concorrentes e pedidos de desconto
- Objeções de preço, confiança, prioridade, necessidade e tempo
- Escutar, explorar, validar, responder e confirmar
- Reformulação do problema e introdução de novas variáveis
- Critérios objetivos, pausas estratégicas e reabertura da negociação

Exercício: Simulação de objeções e táticas progressivamente mais exigentes, com rotação de papéis e feedback do grupo.

MÓDULO 9 – Laboratório Integrado de Comunicação, Influência e Negociação

- Preparação individual e definição da estratégia
- Negociação com informação comum e informação confidencial
- Gestão de perguntas, objeções, concessões e impasses
- Registo e formalização do acordo
- Autoavaliação e feedback dos observadores
- Repetição de momentos críticos
- Plano individual de desenvolvimento

Exercício: Simulação final entre cliente e fornecedor, empresário e investidor, gestor e colaborador ou parceiros comerciais, seguida de análise e repetição dos momentos críticos.

Projeto Final da Formação

Cada formando terminará a formação com:

- Um Mapa de Comunicação Estratégica aplicado a uma conversa real;
- Um diagnóstico do seu estilo de comunicação e das adaptações necessárias;
- Um guião de perguntas estratégicas para utilização profissional;
- Uma mensagem persuasiva preparada para influenciar uma decisão concreta;
- Um plano para conduzir uma conversa difícil;
- Um Mapa de Preparação Negocial completo;

- Estratégias para responder a objeções, pressão e impasses;
- Uma simulação integrada com feedback individual;
- Um plano de ação para aplicação nas 72 horas seguintes.