Persuasão e Influência com Storytelling

Pessoas - Liderança, Comunicação e Inteligência Emocional

Live Training (também disponível em presencial)

- **Localidade:**
- **Data:** 13 Dec 2027
- **Preço:** 350 € (Os valores apresentados não incluem IVA. Oferta de IVA a particulares e estudantes.)
- **Horário:** Manhã das 9h00 - 12h30
- **Nível:**
- **Duração:** 7h

Sobre o curso

Atualmente comunicar bem já não é suficiente, saber influenciar tornou-se uma competência essencial. Seja para vender uma ideia, um produto ou até um projecto, a capacidade de persuadir de forma ética e eficaz pode fazer toda a diferença entre ser ouvido... e ser ignorado.

O curso de **Persuasão e Influência com Storytelling** foi pensado para quem quer melhorar a sua capacidade de influenciar nos mais diversos contextos — desde reuniões de equipa até apresentações de vendas ou interações do dia a dia. Ao longo do curso, os participantes vão explorar os fundamentos da persuasão, aprender a aplicar os reconhecidos princípios de Robert Cialdini e dominar o uso do storytelling como ferramenta estratégica de comunicação.

Com uma abordagem dinâmica e focada na aplicação imediata, esta formação combina teoria com prática real: exercícios, estudos de caso e simulações que ajudam a consolidar os conhecimentos e a desenvolver competências de comunicação verbal e não verbal que reforçam a influência.

Os participantes vão ficar a conhecer técnicas e adquirir uma nova forma de comunicar – mais clara, mais impactante e mais convincente.

Benefícios Para os Participantes

- Saber influenciar com ética e estratégia.
- Melhorar a capacidade de comunicação e negociação.
- Criar conexões mais fortes e de compromisso com qualquer pessoa.
- Conseguir mais adesão para suas ideias, projetos e propostas.
- Aumentar a confiança ao vender qualquer coisa – seja um produto, um serviço ou uma opinião.

Diferenciação da Formação

- 100% prática e interativa – os participantes aplicam os conceitos durante a formação.

- Aplicável a qualquer área – ideal para vendas, liderança, gestão de equipas e networking.
- Foco em alto impacto – uso das estratégias que geram os melhores resultados.
- Técnicas testadas e comprovadas – baseadas em estudos científicos de Robert Cialdini.

Destinatários

Esta formação é para **qualquer pessoa que precise vender uma ideia, projeto, produto ou serviço**, incluindo:

- Profissionais que trabalham em equipas e projetos, que precisam influenciar os colegas e os superiores.
- Líderes e gestores que querem desenvolver o compromisso e o *engagement* das suas equipas e conquistar a adesão para as suas decisões.
- Comerciais e vendedores que desejam aprimorar as suas estratégias de persuasão e influência.
- Empreendedores e freelancers que precisam de vender os seus produtos e serviços com mais impacto.
- Qualquer pessoa que queira ser mais convincente e influente no seu dia a dia.

Objetivos

Objetivos Gerais

- Desenvolver a capacidade de persuasão e influência dos participantes para que possam "vender" ideias, produtos, serviços e projetos de forma eficaz.
- Ensinar como utilizar os princípios da persuasão de Cialdini e técnicas de storytelling para conquistar atenção, gerar confiança e promover adesão.
- Capacitar os participantes para aplicarem estratégias de influência de forma ética e natural no ambiente profissional e pessoal.

Objetivos Específicos

- Compreender os fundamentos da persuasão e a sua importância na comunicação e nos negócios.
- Conhecer e aplicar os 7 princípios de persuasão de Robert Cialdini para aumentar a influência pessoal e profissional.
- Utilizar o storytelling como ferramenta de comunicação persuasiva para envolver, comprometer e convencer.
- Aprender a estruturar discursos persuasivos e argumentações convincentes.
- Aplicar as técnicas em simulações práticas de vendas de ideias, produtos e projetos.
- Desenvolver competências de comunicação verbal e não verbal que potencializam a influência.

Metodologia

A formação será dinâmica, prática e participativa, utilizando:

- **Exposição interativa** de conceitos, com exemplos reais e práticos.

- **Exercícios práticos** para aplicação imediata das técnicas apresentadas.
- **Estudos de caso** para entender como a persuasão funciona em diferentes contextos.
- **Uso de storytelling** para treinar discursos persuasivos e engajar audiências.

Foco: 70% prática, 30% teoria – para garantir uma aprendizagem eficiente e de aplicação imediata.

Programa

- O Poder da Persuasão
- Aplicando a Persuasão em Diferentes Contextos
- O Storytelling Como Ferramenta de Influência
- Construção de um Discurso Persuasivo

Módulo 1 – O Poder da Persuasão

- O que é persuasão e qual seu impacto no dia a dia?
- Diferença entre persuasão e manipulação.
- O modelo mental das decisões: como as pessoas dizem “sim”?
- Os 7 princípios da persuasão de Cialdini, com exemplos reais.

Módulo 2 – Aplicando a Persuasão em Diferentes Contextos

- Aplicação dos 7 princípios da persuasão para influenciar positivamente em reuniões, vendas e negociações:
- Reciprocidade: Como dar antes de pedir e aumentar a influência.
- Compromisso e coerência: Como fazer com que as pessoas sigam suas promessas.
- Prova social: Como utilizar o comportamento dos outros para reforçar sua posição.
- Afinidade: Como criar empatia e conexão genuína com clientes e colegas.
- Autoridade: Como construir credibilidade e confiança.
- Escassez: Como gerar urgência sem manipular.
- Unidade: Como criar um senso de pertença.

Módulo 3 – O Storytelling Como Ferramenta de Influência

- Por que o nosso cérebro responde melhor a histórias do que a argumentos racionais?
- A estrutura básica de uma história persuasiva.
- Como transformar um argumento numa narrativa envolvente.

Módulo 4 – Construção de um Discurso Persuasivo

- Como iniciar um discurso persuasivo de forma impactante.
- Como estruturar argumentos convincentes com base nos princípios de Cialdini.
- Como lidar e reverter com objeções.
- Técnicas de comunicação verbal e não verbal para reforçar sua influência.