

4minutOs de Negociação

com José Ricardo Noronha



“Negociação é uma habilidade que pode e deve ser aprimorada e que requer muito estudo e muita prática. Não por acaso, quanto mais se estudar e se aplicar os bons modelos, teorias e práticas da negociação, melhores serão os resultados obtidos!”

José Ricardo Noronha



Por meio de dicas e exemplos práticos, o consultor **José Ricardo Noronha** mostra como conduzir uma negociação eficaz. Neste título, ele apresenta os passos que devem ser seguidos por todos que dependem de boas negociações para o sucesso do seu negócio.

Noronha aborda temas como: os principais erros cometidos, como lidar com objeções, a arte de dizer não, técnicas para negociar melhor, como negociar com altos executivos, como fazer boas perguntas e como negociar com clientes difíceis.

**4 minutos para revolucionar a forma como você desenvolve
pessoas em sua organização**



Conteúdo Assinado



Multidispositivos



Vídeo-Learning



Expertise Ciotech

4minutOs de Negociação

com José Ricardo Noronha

Quando a base teórica e a qualidade didática encontram o desejo de aprender, quatro minutos podem fazer a imensa diferença entre o não saber e o saber.

Escolha, clique e aprenda!

-  **Perguntas eficazes em negociação**
-  **Concessões e principais erros em negociação**
-  **Objeções, como lidar com elas?**
-  **A difícil arte de dizer não**
-  **Técnicas eficazes para negociar melhor**
-  **Como usar boas perguntas**
-  **Como negociar com altos executivos**
-  **Como negociar e vender mais e melhor**
-  **Como negociar com clientes difíceis**

Carga horária: 40 minutos

Este título conta também com informações e textos complementares para aprofundar os conceitos percorridos pelo especialista. São aulas em vídeo com aproximadamente quatro minutos de duração cada, que podem ser acessadas em multidispositivos: PCs, tablets e smartphones.

José Ricardo Noronha

Consultor, professor e palestrante, José Ricardo Noronha é Bacharel em Direito pela **PUC/SP**, possui MBA Executivo Internacional pela **FIA/USP** com módulos internacionais na **EM Lyon Business School** na França, na **Universidade de Cambridge** na Inglaterra e na **Vanderbilt University** nos Estados Unidos.

Formou-se com especialização em Marketing, Empreendedorismo, Empreendedorismo Social e Vendas pela **Vanderbilt University (Owen Graduate School of Management)** e atua como professor dos programas de MBA da FIA e do Programa de Educação Continuada do Corretor de Imóveis do **CRECI/SP**.

De 2001 a 2013, foi Diretor Geral da GlobalEnglish, empresa do grupo educacional **Pearson**. É colunista de revistas de Administração, Vendas e Marketing do Brasil, como a **Revista VendaMais**.