

Aula 1 - Venda de Benefícios

Na primeira aula você vai aprender que o advogado precisa ser um bom vendedor e para que isso seja possível, você compreenderá a forma como o cérebro processa uma informação e sua motivação de comprar.

Aula 2 - Jogando com as emoções

Nesse segundo encontro você aprenderá como aplicar técnicas de uma venda persuasiva e técnicas de fechamento.

Aula 3 - Vencendo e Convencido

Negociar com base na racionalidade, buscando aumentar o tamanho da torta, e potencializar os ganhos.

Aula 4 - É hora de por no bolso

No último encontro você vai saber quais são as técnicas de negociação de valores e botar todos os conceitos em prática em uma longa negociação.