


Gatilhos mentais

estratégicos
para vendas

com **Daniel Hosken**



A dark, moody photograph of Daniel Hosken speaking into a microphone. He is wearing a dark t-shirt with the text "hey ho" visible. The background is dark and out of focus.

Daniel Hosken apresenta como os “gatilhos mentais” podem ajudar sua equipe a **vender mais** e superar as objeções dos clientes.

Gatilhos mentais servem como estímulos que despertam reações. Acionando bons gatilhos, poderemos obter sucesso em nossas relações, vendas e comunicação.

Hosken utiliza de toda sua bagagem técnica e **prática em neurociência, PNL e estratégias de vendas**, para que você saiba utilizar essa ferramenta poderosa.

Com foco prático, o conteúdo é customizado de acordo com o contexto dos participantes e baseada nos seguintes pilares:

- **GATILHO DA AUTORIDADE** para vender valor, não preço;
- **GATILHO DA PROVA SOCIAL** para que os clientes se sintam mais confiantes para comprar;
- **GATILHO DA ESCASSEZ** para fechar mais vendas;
- **GATILHO DA OPORTUNIDADE** para clientes decidirem mais rápido;
- **GATILHO DA RECIPROCIDADE**: um dos mais poderosos para alavancar suas vendas.



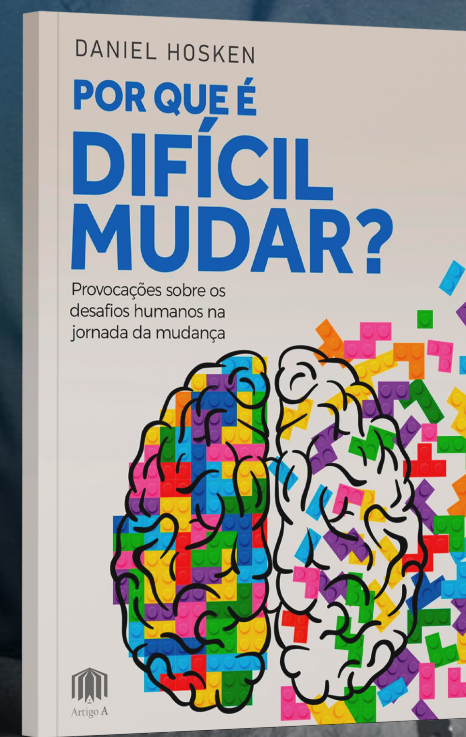
CARGA HORÁRIA:
PALESTRA ATÉ 90 MINUTOS | WORKSHOP 4, 6 E 8 HORAS

Mestre em neurociências pela UFMG, em neuroengenharia pelo Instituto Santos Dumont e engenheiro de controle e automação pela UFOP, **Daniel Hosken é um apaixonado por gente.**

Acumula mais de uma década de experiência no desenvolvimento de equipes de vendas autônomas, funcionais, produtivas e adaptáveis.

Autor do livro “Por que é difícil mudar? Provocações sobre os desafios humanos na jornada da mudança”, Daniel é especialista no desenvolvimento do maior capital de todo negócio: o humano.

É Professor do MBA da Fundação Dom Cabral, do MBA do Instituto Albert Einstein e do MBA da PUC-RS. O palestrante também aborda temas como **soft skills, alta performance e tomada de decisão.**



Contato Comercial

05



➤ WWW.DMTPALESTRAS.COM.BR

➤ WWW.DMT.AG