

# *Neurovendas e Neuromarketing*

*Fernão Loureiro*



Loureiro Consultores  
Management. Services. Coaching

Convença a mente, não a  
pessoa!

Global Business Consulting

PHILIPS



ambev



São Paulo turismo



FECAP



hsmi Advisor and Corporate Travel Leader

TRAVEL MANAGERS GROUP Former Member

GBTA GLOBAL BUSINESS TRAVEL ASSOCIATION Ex-President & Instructor

Workshop flyer for FERNÃO LOUREIRO and Roberta Nink, featuring 'VISÃO ESTRATÉGICA DE VIAGENS E EVENTOS CORPORATIVOS'.

TravelManager and PANROTAS logos and branding.

The Company Dime, Senac, and YouTube logos.

Loureiro Consultores Management. Services. Coaching and TataTur Operadora de turismo logos.



30 países  
120 cidades



# Os 10 Mandamentos do Gestor de Eventos

- I – Terás que conciliar dados de diversas fontes;
- II – Cuidarás de teus viajantes em deslocamento como cuidarias de ti;
- III – Farás RSVP por e-mail, telefone, whatsapp, live do Instagram ou na porta do consultório;
- IV – Certamente autorizarás mais custos de A&B no dia do evento;
- V – Terás que agradar diversos egos em sua organização;
- VI – Se fores de Marketing, gastarás tudo e mais um pouco ; se não, gaste só o tudo para ter o mesmo no próximo ano
- VII – Conferirás faturas múltiplas: fornecedores finais, agências, produtoras, cartões de crédito;
- VIII – Terás que considerar a sustentabilidade do evento;
- IX – Terás que fazer o ROI do evento – financeiro e não-financeiro;
- X – Terás um Plano Estratégico e envolverás teus fornecedores para uma execução bem-sucedida.

Gerenciar um Evento como um Projeto – Seja um bom Gerente de Projetos, e será um bom Gerente de Eventos



**Autor:** Celso Saito, fundador da Facilities-Insight

# Conceito de Zétesis

Busca incessante do conhecimento pleno com a consciência de que ele nunca será alcançado

## Organizador de Eventos Antes

Executor (tirador de pedido)  
Conhecimento enciclopédico de espaços de eventos  
Milhares de folderes de feiras e fornecedores que visitam

## Organizador de Eventos Hoje

Capacidade de criar e expressar suas ideias (convencendo)  
Profissão em valorização  
Gerar negócios  
Antecipar problemas

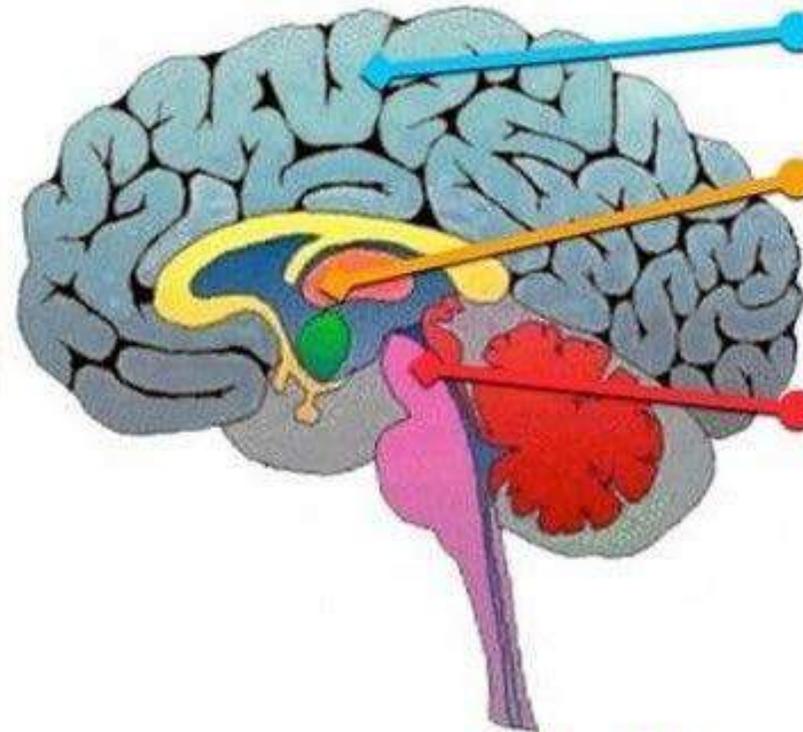
Você gosta de trabalhar com  
Eventos?

Você tem vergonha de dizer  
que é um profissional de  
Eventos?

Você gera valor organizando o  
Evento ou apenas faz o  
evento acontecer?

*Você entende de cérebro?*

# NOSSO CÉREBRO



**Neocórtex:**

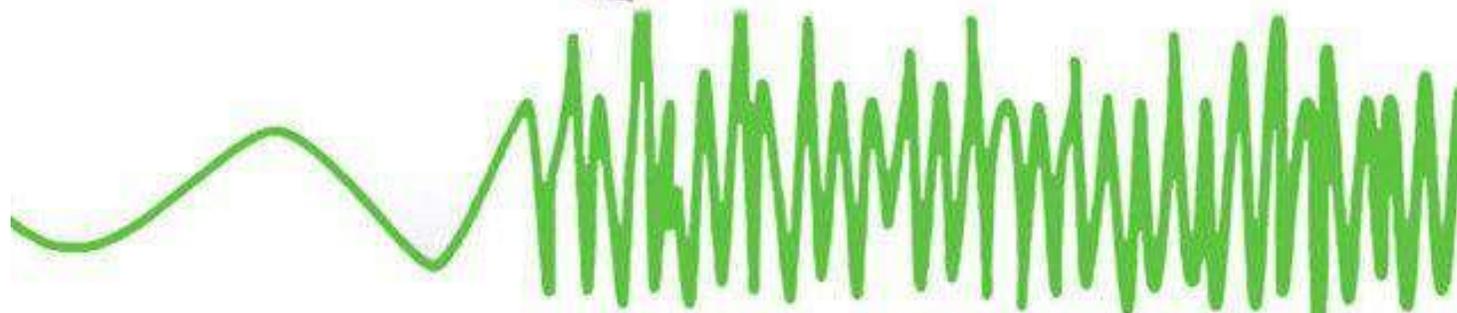
Funções intelectuais superiores.

**Sistema Límbico:**

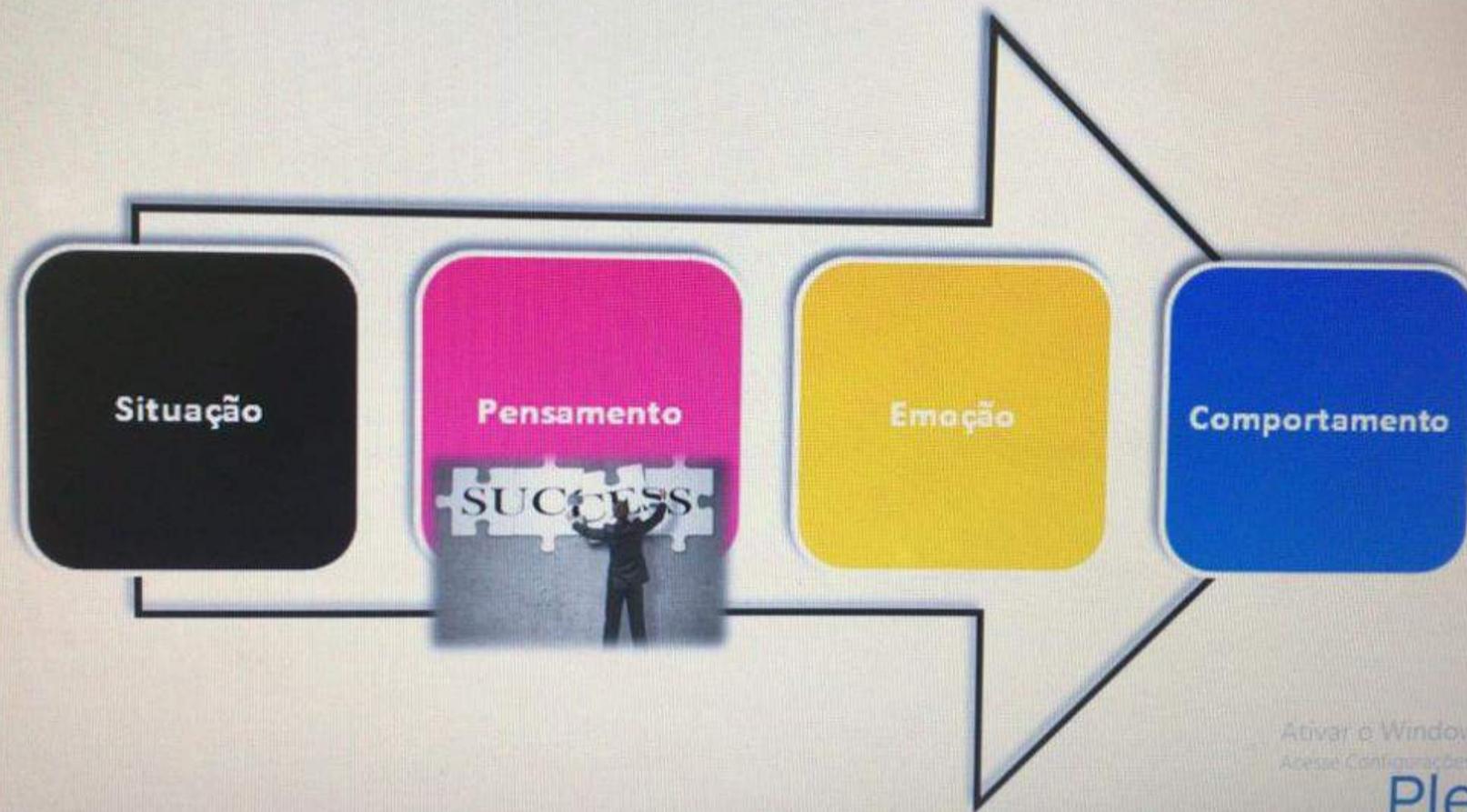
Emoções.

**Complexo Reptiliano:**

Sobrevivência.



# PENSAMENTO DE SUCESSO



Ativar o Windows  
Acesse Configurações para ativar o Windows

**PlenaVox**  
COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA

Sensação X Emoção X Sentimento

*Mas afinal, como chegar a este tal autoconhecimento?*



Viajar (sozinho)

Testes na internet

Filosofia

Meditação

Terapia

Ler

Analisar seus  
hábitos

Avaliar-se  
honestamente em  
situações

**EXPERIMENTAR**

Geralmente as pessoas não sabem porque escolhem as coisas

Mas querem sempre parecer inteligentes

E por isso precisam justificar de forma racional suas decisões para si mesmas e para os outros!

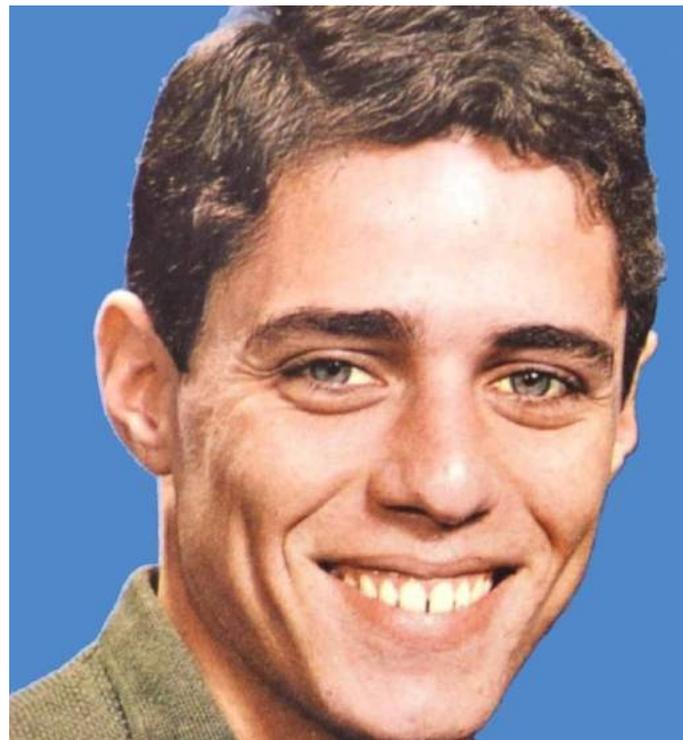
A maioria de vocês já criou uma impressão sobre mim nestes minutos. Duvida?



<https://www.youtube.com/watch?v=RWM1jx1yvKY>

*Estude sobre o cérebro  
depois desta Palestra*

*It is all about feelings - quanto mais racional for seu discurso, mais difícil será sua vida em Eventos (mesmo falando de budget)*



20.000 visualizações e 680  
curtidas no LinkedIn  
300 curtidas no Instagram  
350 curtidas no Facebook



**Fernão Loureiro**

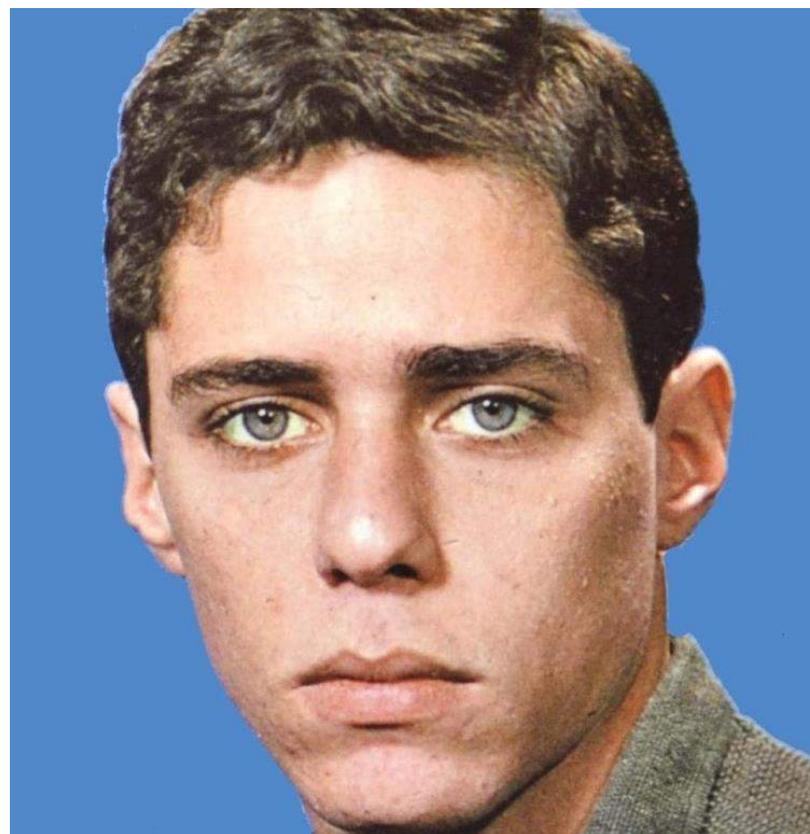
10 de abril · 🌐 ▼

Meu post mais recente para o Portal Panrotas! Locação, Hotelaria, TMCs, Implantação de Expense Management... a gente vê por aqui!

<http://blog.panrotas.com.br/.../movida-gestao-de-projetos-r-.../>

👍❤️ Ivair A. Duarte, Jorge Benitez e outras 33 pessoas

1 compartilhamento



O que a mente gosta de ouvir?

Sim, **mulheres** e homens escolhem de maneiras diferentes – é biológico e comprovado!

Como mudar as percepções criadas?

Como usar o instinto alheio a seu favor?

Quais palavras usar para ativar a mente do cliente?

*Não existe o bom ou o mau em si mesmo, apenas a conclusão de suas memórias e percepções criadas*

**RESSIGNIFIQUE!**

A Paixão é o motor da inovação!

Ela nos dá perseverança e motivação  
para desenvolvermos melhores  
estratégias

Inovação é seu verdadeiro negócio  
como consultor: modificar vidas!

Por que algumas pessoas amam comprar sapatos?

Porque sapatos fazem a pessoa se SENTIR algo.... E os melhores vendedores sabem disto



*Sexy*



*Sensual*



*Poderosa*



*Competente*

Faça amigos dentre seus clientes  
internos

Por que?

Convença-os com menos  
palavras, mais rapidamente  
e desgaste-se menos!

Um erro bem-resolvido é a melhor oportunidade de fidelização de um cliente!

O cliente está pronto pra brigar com você, esperando para colocar as luvas ... E você o conquista eternamente

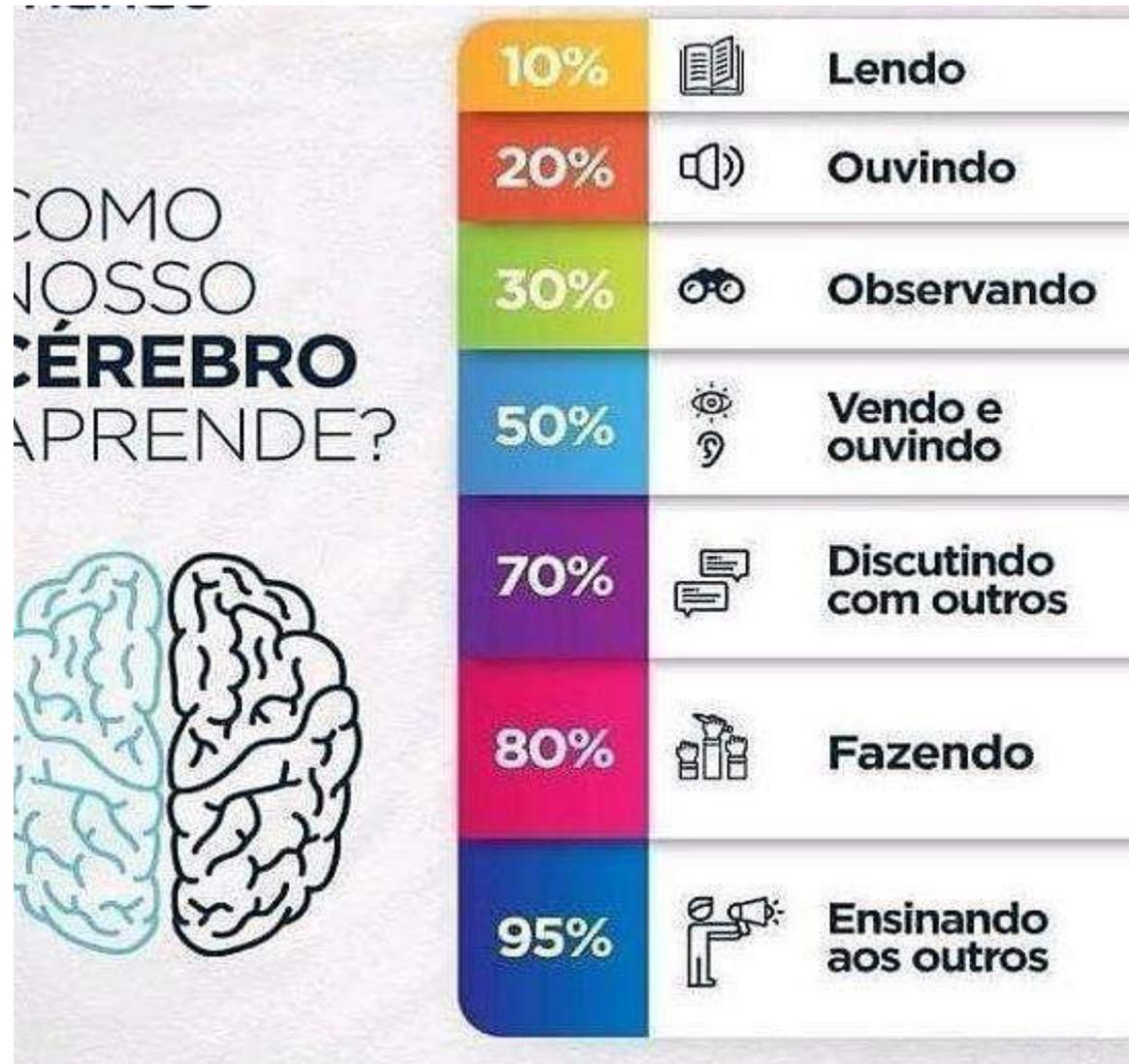
*Frustre-se menos e desfrute mais!*

*Por que?*



*Se você não se diverte mais  
vendendo organização impecável  
de Eventos, hora de trabalhar isso!*

Fuçando você aprende, mas mais ainda ensinando aos outros A FUÇAR!





*Primeiro você come toda a comida*

*Depois pode abrir o brinquedo*

*Se você se comportar bem, pode ir ao playground!*

Se sua família está orgulhosa de você, isso aumenta sua autoestima e você se sentirá mais seguro

Porém depende de você que eles apreciem o valor do que você faz!

Hoje o lema é vender SEM  
vender

Para isso é necessário saber  
ouvir – a mente está  
fechada ao discurso  
tradicional

*Absolutamente nada nem ninguém tem  
significado por natureza, exceto aquele  
que nós mesmos damos*

*Gabriel Garcia Marquez*

“Nunca dê as pessoas coisa alguma que peçam, até que ao menos um dia tenha se passado”

Por que?

A experiência mostra que só dão valor a algo, quando têm a oportunidade de duvidar se irão ou não conseguí-la





Fonte: Jurgen Klarić

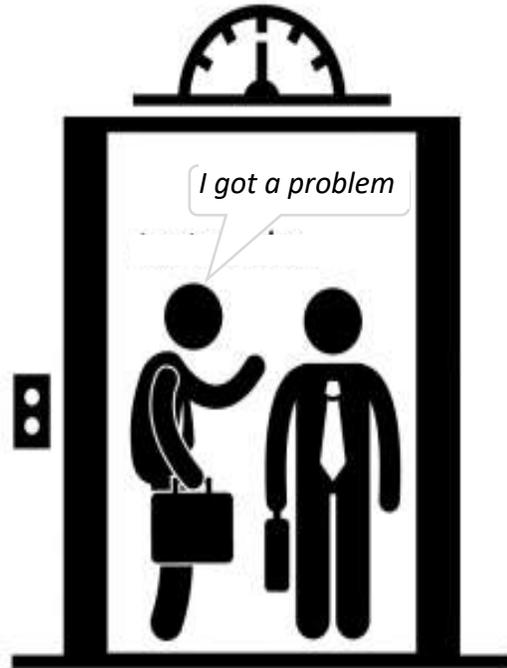
Seja básico e simples em suas comunicações

Por que?

A analogia faz a neurovenda. O cérebro é básico - seja básico, mas não incompleto!



# Discurso de Elevador – feito para o cérebro



- Why should YOU work on this problem?
- Why does this problem MATTER?  
(backward looking: pain to the Customer int/ext)?
- What would happen if you DID NOTHING?  
(forward looking: forecasting the pain)
- Is this the MOST important problem for you?
- What is the urgency, frequency, trend and/or extent of the problem?
- What are you going TO DO, what is your PLAN?



Problems are easy to find...picking which ones to work on is the key!  
Build a “pitch” or “elevator speech” to get support and build consensus

Fonte: Philips

MAIS Tietê  
LUGO

Palestra:

**VOCÊ É O SEU PRINCIPAL  
PRODUTO**

Arte, Imagem e Repertório,  
pilares de um profissional de sucesso.  
"Um bom projeto deve contar uma história."

**Antonio Carlos Toze**

Conferencista e consultor, atua há mais de vinte anos com produtos e serviços de excelência. É diretor de marketing criativo e designer estratégico.

- Design Estratégico  
(Istituto Europeo di Design - Milano, Italia)  
- Comunicação e Marketing  
(ESPM, SP)

**22 de Maio**  
**às 16h00**

Local: Helbor Dual Pátio Mogilar  
Rua Prefeito Carlos Ferreira Lopes, 703  
Mogilar - Mogi das Cruzes - SP

RSVP : 3458 9017 ou  
pelo email: leo@nucleodecor.com.br

Realização  
**ND**  
Núcleo de Design

Patrocinador  
**MASTAR**  
TAPETES

Você tem  
repertório??

Nível de conhecimento do receptor,  
o seu nível cultural, a sua  
instrução; é todo conhecimento  
armazenado, que modifica e  
confirma os ideais do ser

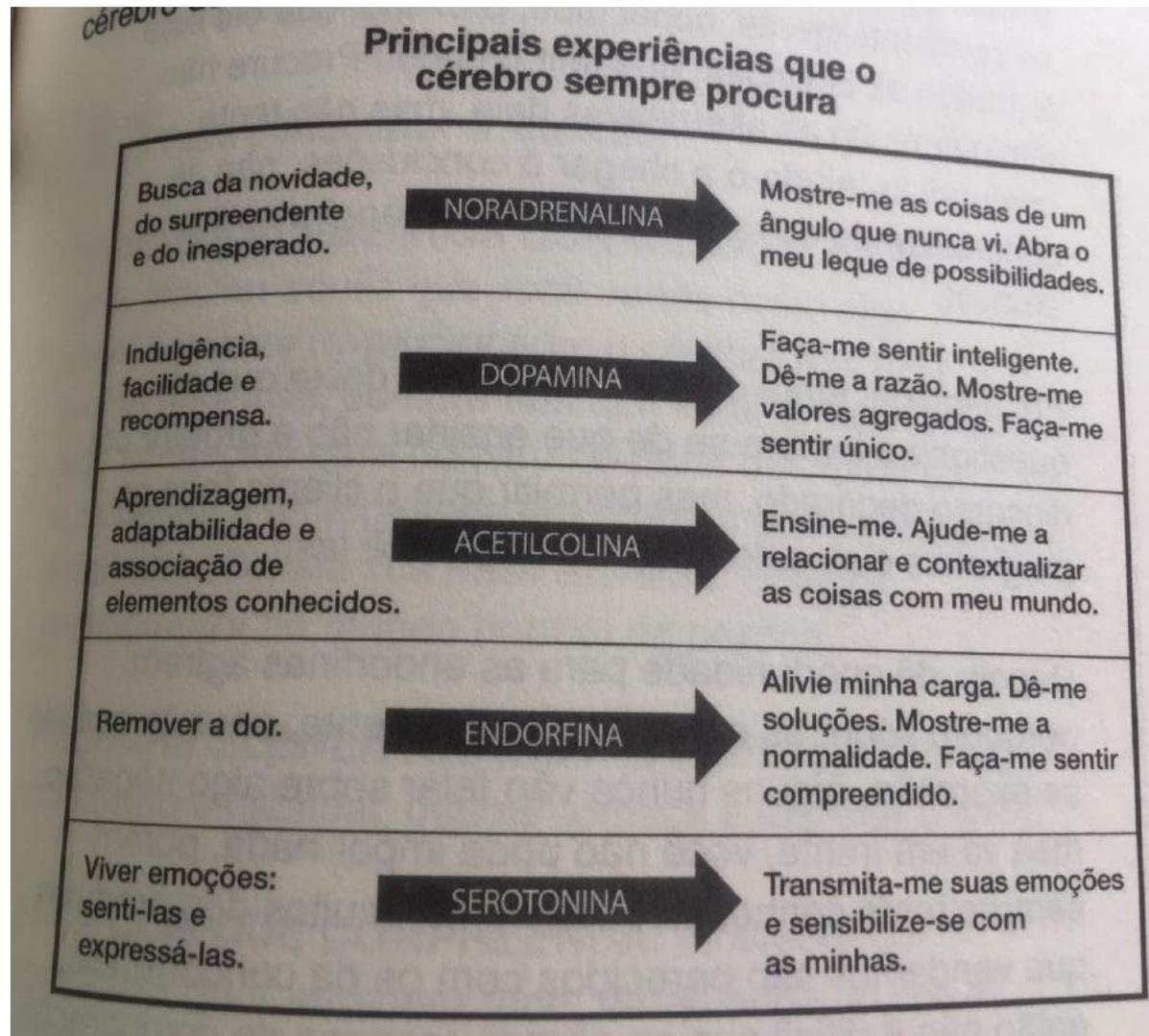


**Loureir Consultores**  
Management. Services. Coaching

# Rapport

**Então,  
você tem que ver como  
se expressam as pessoas  
e chegar inclusive a usar  
os mesmos gestos que elas  
para conseguir a  
conectividade.**

# Você entende de hormônios cerebrais?



# Por que nossa escuta deve ser ATIVA?

- Captamos as idéias principais - ouvindo os pontos enquanto o outro fala;
- Reconhecendo e respondendo - estimulando o outro;
- Colocando-nos no lugar do outro - tentando nos imaginar em uma situação parecida, empáticos;
- Participando totalmente da comunicação - linguagem corporal, bem como sentimentos e conteúdo - ouvindo o tom de voz, observando as expressões faciais.

Estamos...

- Ouvindo o conteúdo, o significado oculto e os sentimentos;
- Percebendo o verbal e o não verbal, o objetivo e o subjetivo.

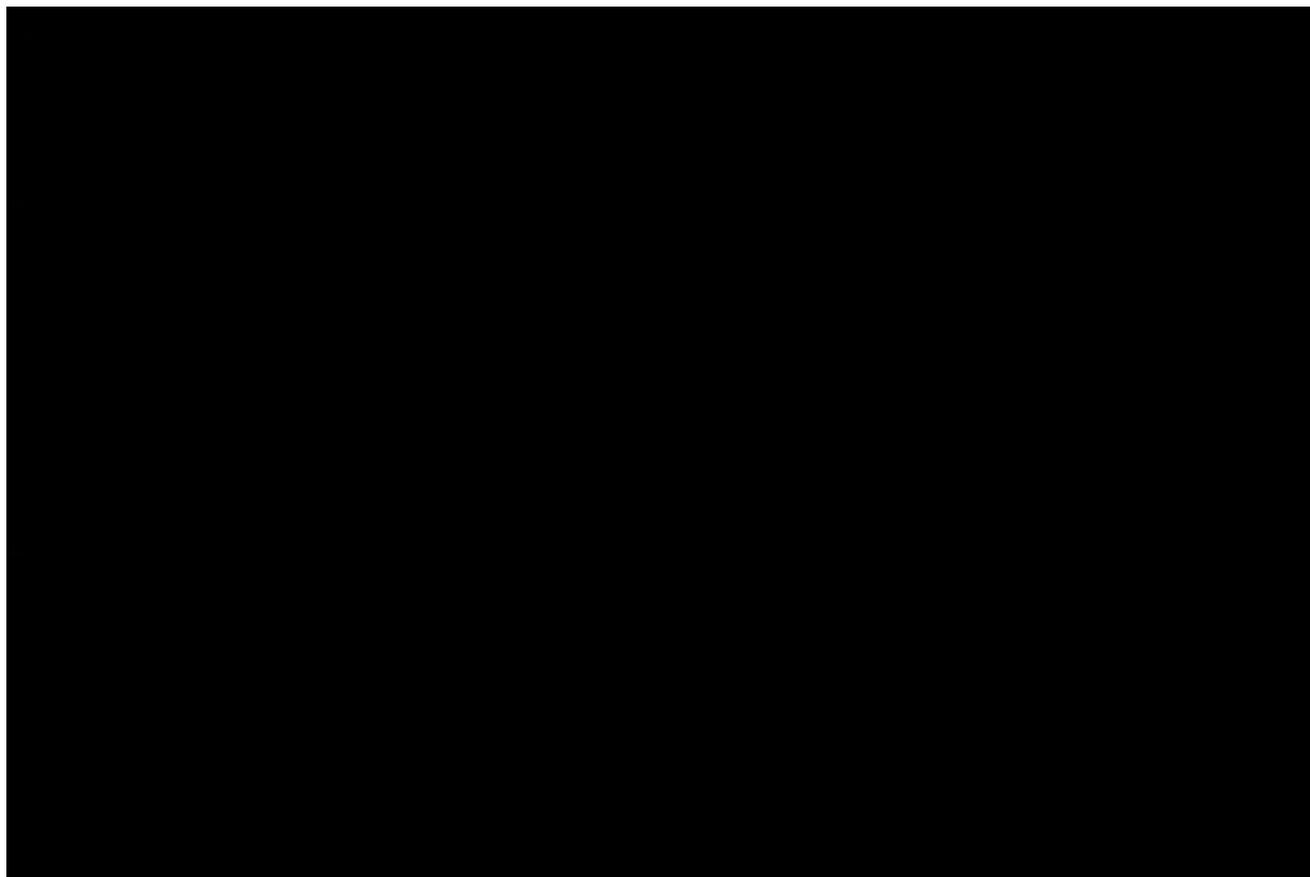
Fonte: Prof. Dra. Irene Azevedo, Brazilian Business School



# Como Agir?

- Atenção total no interlocutor e contato visual apropriado (sem invadir) – foco 100%;
- Em silêncio - mas "ouvindo com os olhos";
- Acompanhar atentamente - além das palavras (intenções, linguagem corporal, o não verbal...);
- Refletindo – sumarizando, parafraseando, devolvendo "sentimentos";
- Confortavelmente alerta, inclusive nos sentimentos do interlocutor;
- Assente, sorri
- Senta-se de uma forma atenta;
- Elimina ativamente ou ignora distrações;
- Demonstra que está ouvindo meneando com a cabeça em reconhecimento ao que está sendo dito interlocutor;

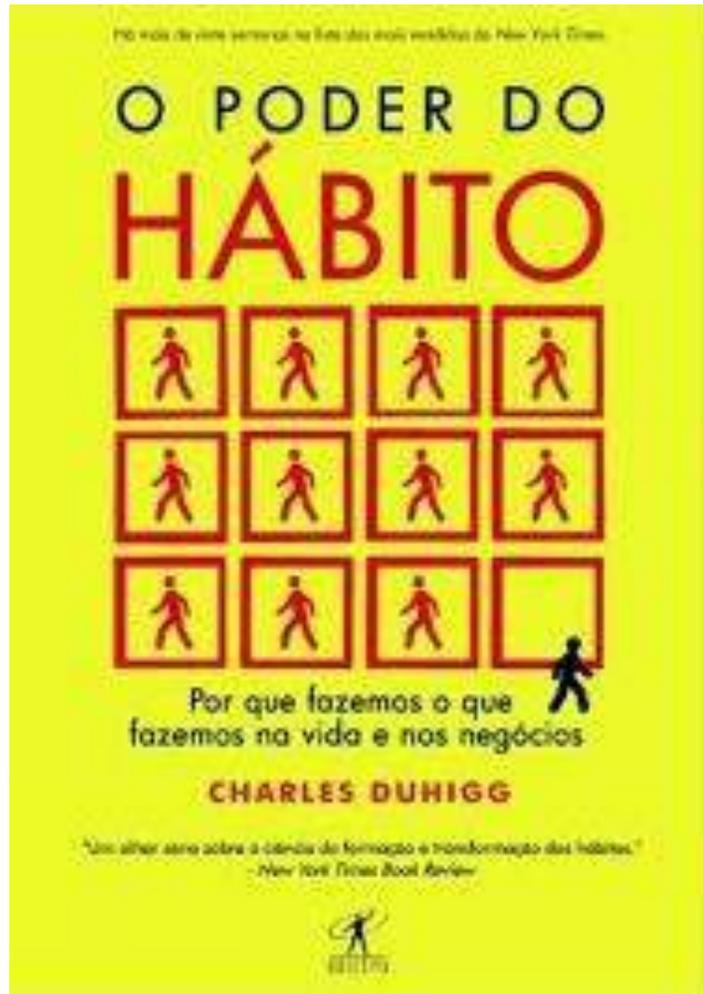
**Técnica do funil: Perguntas Abertas; Investiga; Esclarece (assegura o entendimento); Sumariza (confirma o entendimento)**



<https://www.youtube.com/watch?v=OBaGuEWAAZc>

**MÍRATE  
EN EL ESPEJO  
AHÍ TIENES TU  
COMPETENCIA**

*Tudo é chato até realmente  
entendermos como funciona  
(inclusive o cônjuge)...  
Persista!*



GATILHO



HÁBITO



RECOMPENSA

*Obrigado a todos os cérebros presentes!*



**Loureir Consultores**  
Management. Services. Coaching

**Fernão Loureiro**

Diretor-Geral

[www.loureiroconsultores.com](http://www.loureiroconsultores.com)

[fernao@loureiroconsultores.com](mailto:fernao@loureiroconsultores.com)

11994070135

[Instagram/Youtube/Skype: fernaoloureiro](#)

[Facebook/LinkedIn: Fernão Loureiro](#)