

Neurovendas e Neuromarketing

Fernão Loureiro



Loureiros Consultores
Management. Services. Coaching

Convença a mente, não a
pessoa!

Global Business Consulting

PHILIPS



ambev



FECAP



Workshop

Fernão Loureiro | Roberta Nink

VISÃO ESTRATÉGICA DE VIAGENS E EVENTOS CORPORATIVOS SOB A PERSPECTIVA DE GESTORES

MÓDULO INICIAL

- * Inspiração e Aprendizagem
- * Networking
- * Apreciação impressa
- * Velocidade online
- * Alívio
- * Certificação digital
- * Realização do participante

Especialize-se com Especialistas!

Amplie sua empregabilidade e chances de crescer no mercado!

28 de Outubro às 18h

Local: Hotel Alameda, 157A - Mo. Paulista, São Paulo - SP

Evento **Eventos**

Contato: gerenciamento@eventos.com.br

Telefone: (11) 3034-1112

Site: www.eventos.com.br

D'Amaro
odontologia estética

TravelManager

Fernão Loureiro
Travel Manager
PHILIPS LATAM

PANROTAS
ESTRATÉGICO PARA O PROFISSIONAL DE TURISMO

The Company Dime

senac

YouTube

Loureiro Consultores
Management. Services. Coaching

TataTur
Operadora de turismo



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

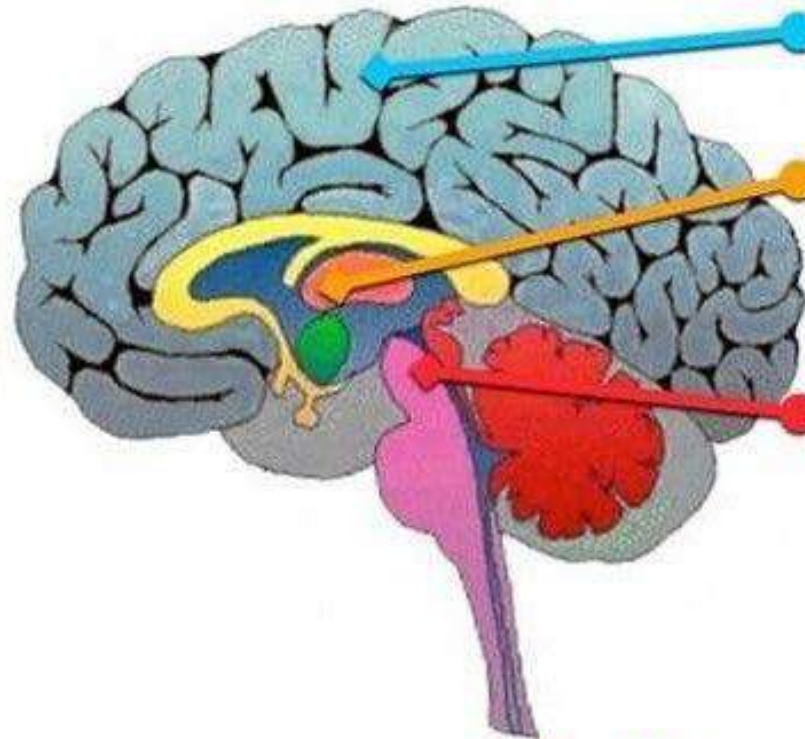
Você gosta de trabalhar com
Eventos?

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:

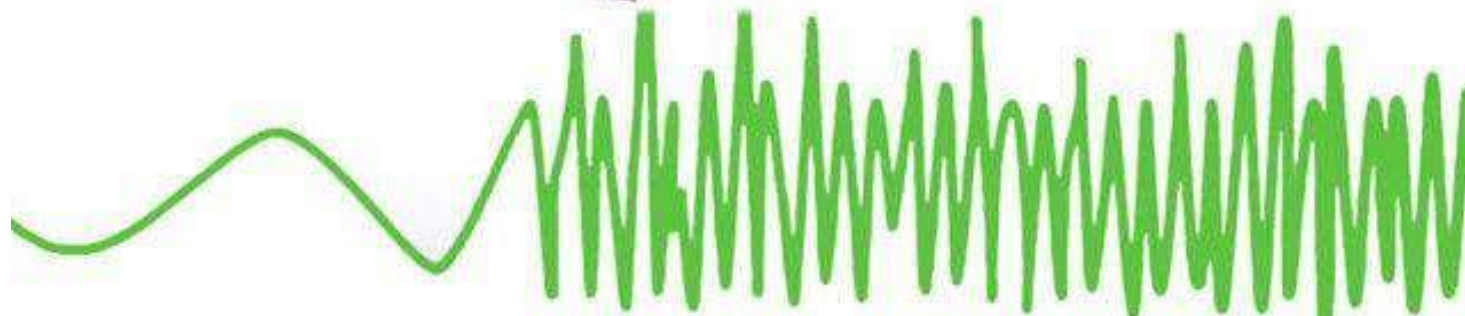
Funções intelectuais superiores.

Sistema Límbico:

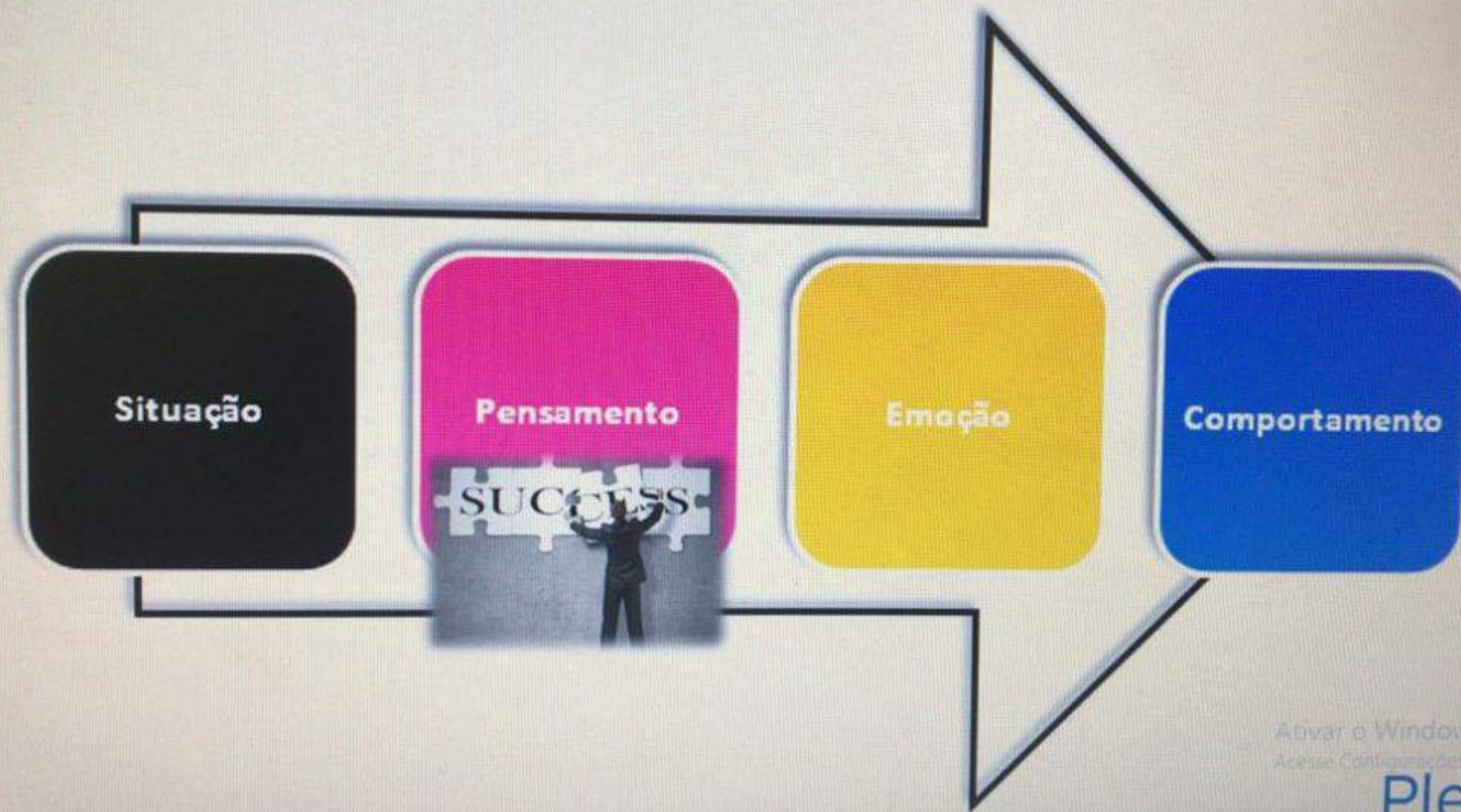
Emoções.

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

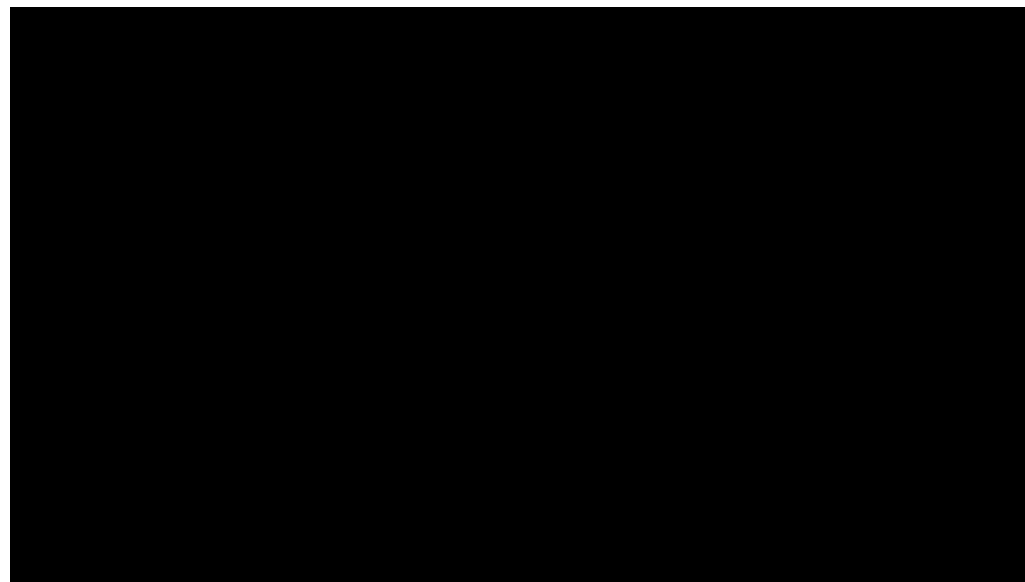
EXPERIMENTAR

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!

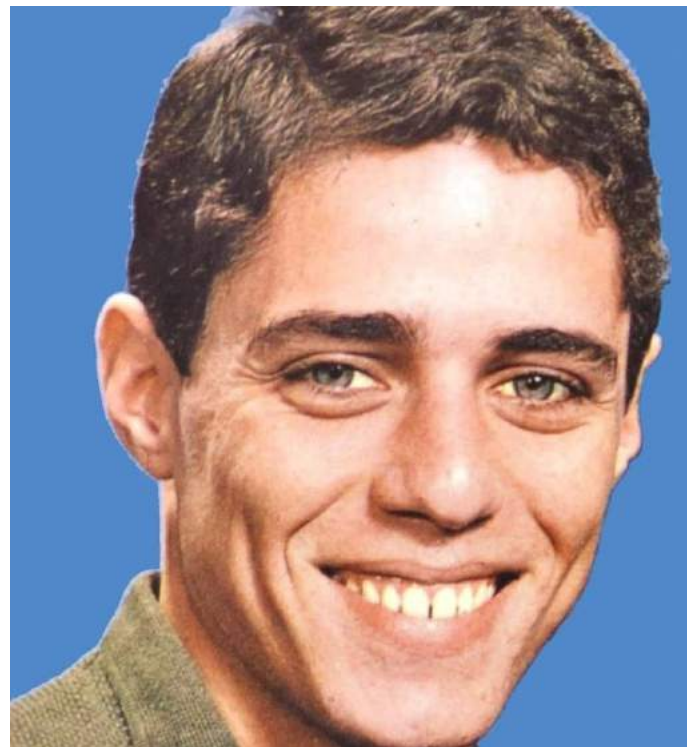
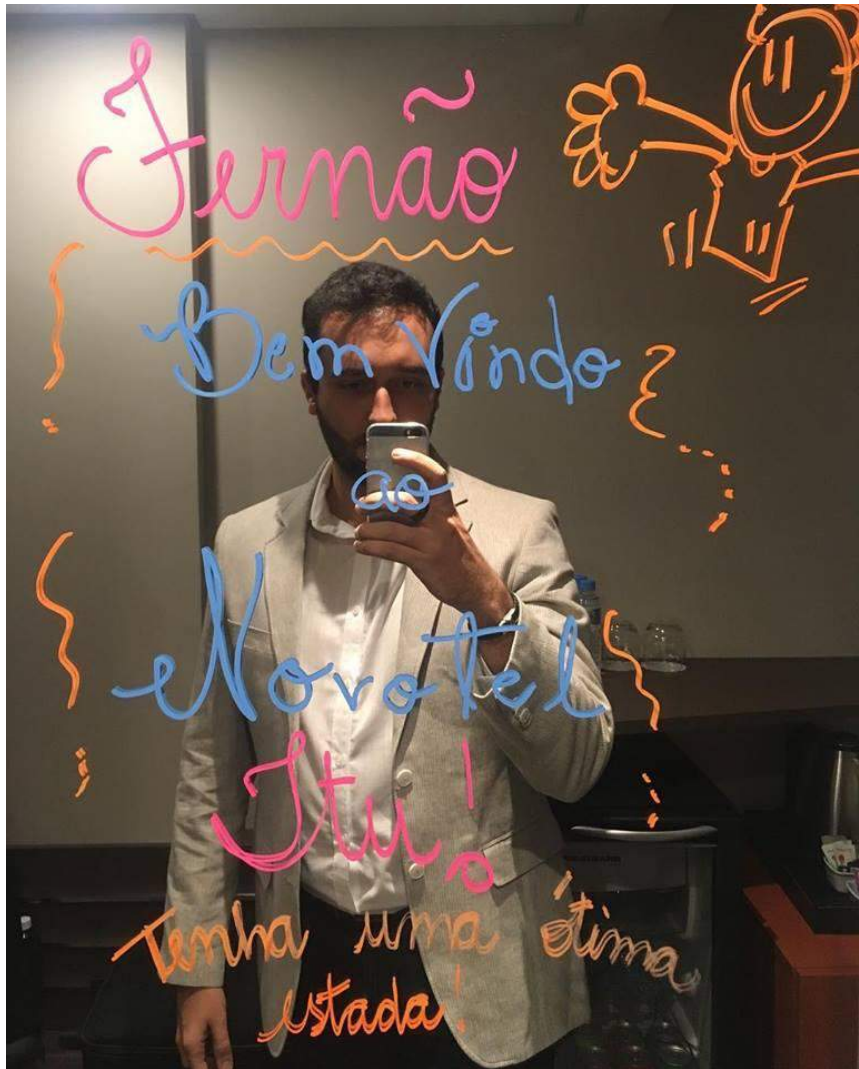
A maioria de vocês já criou uma impressão sobre mim nestes minutos. Duvida?



<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

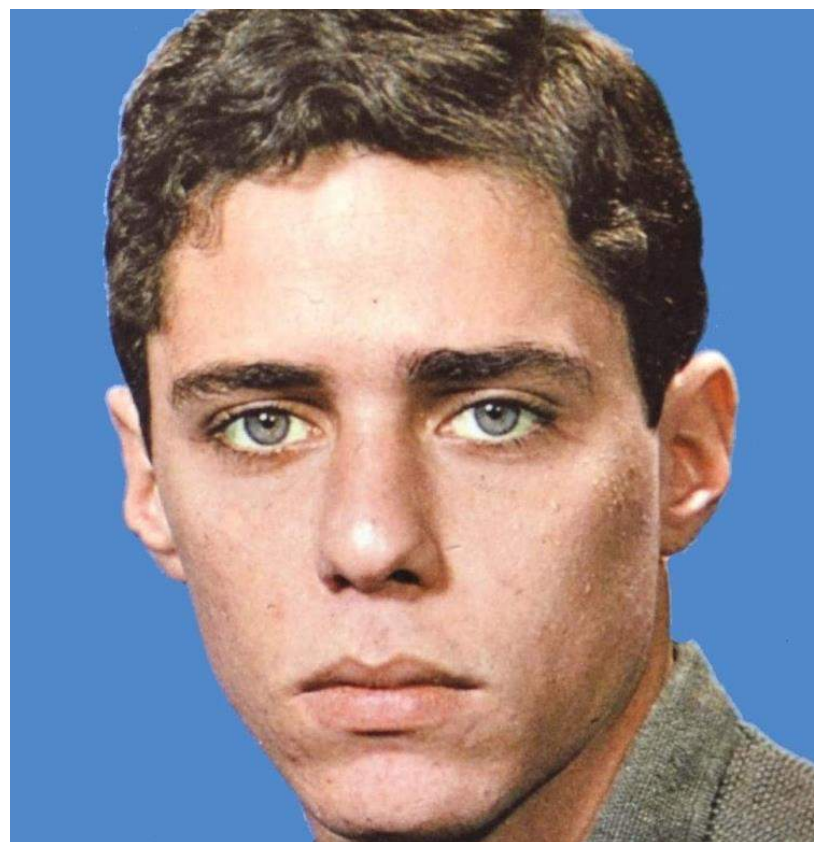
10 de abril · 🌐 ▼

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

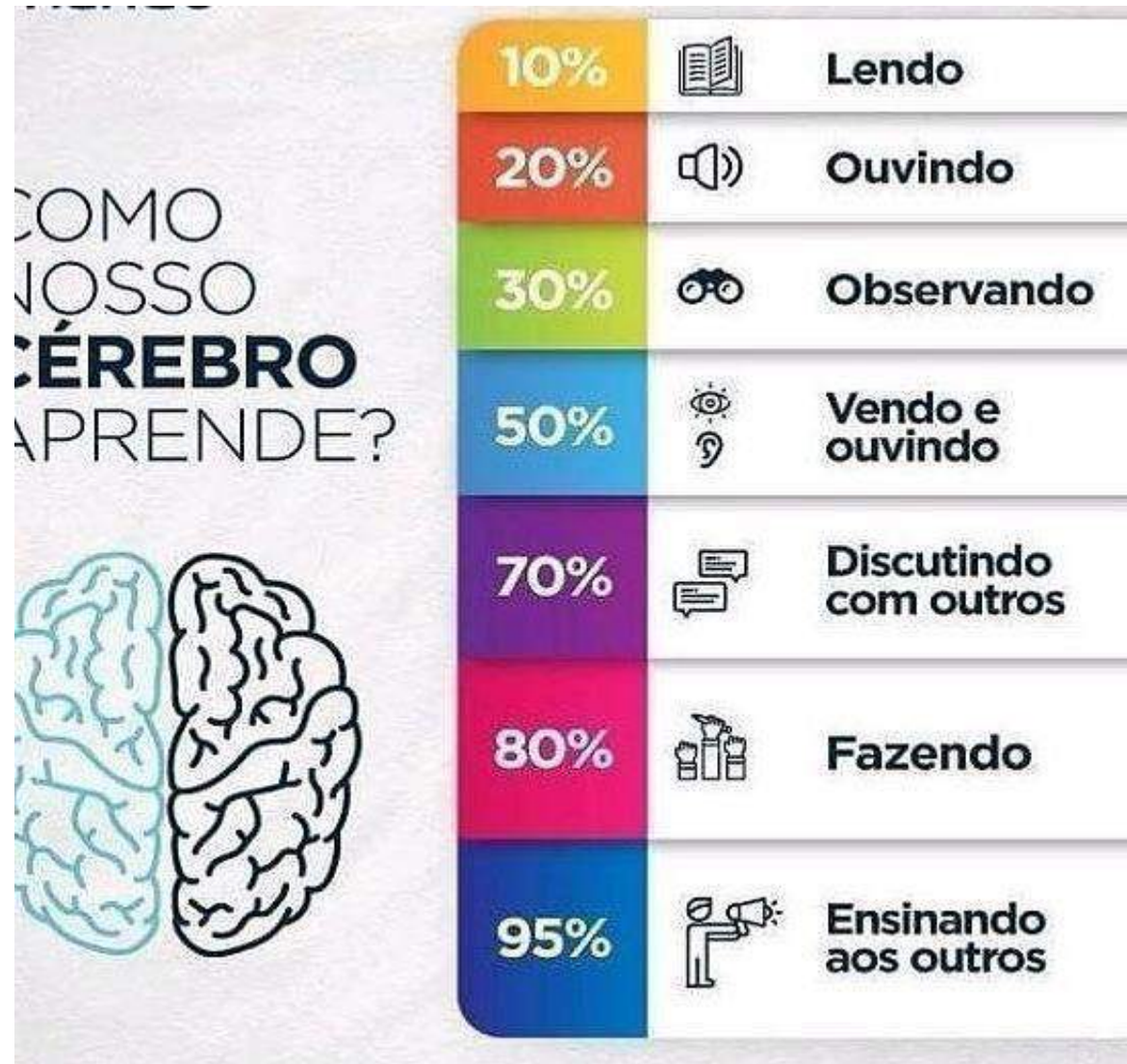
Frustre-se menos e desfrute mais!

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

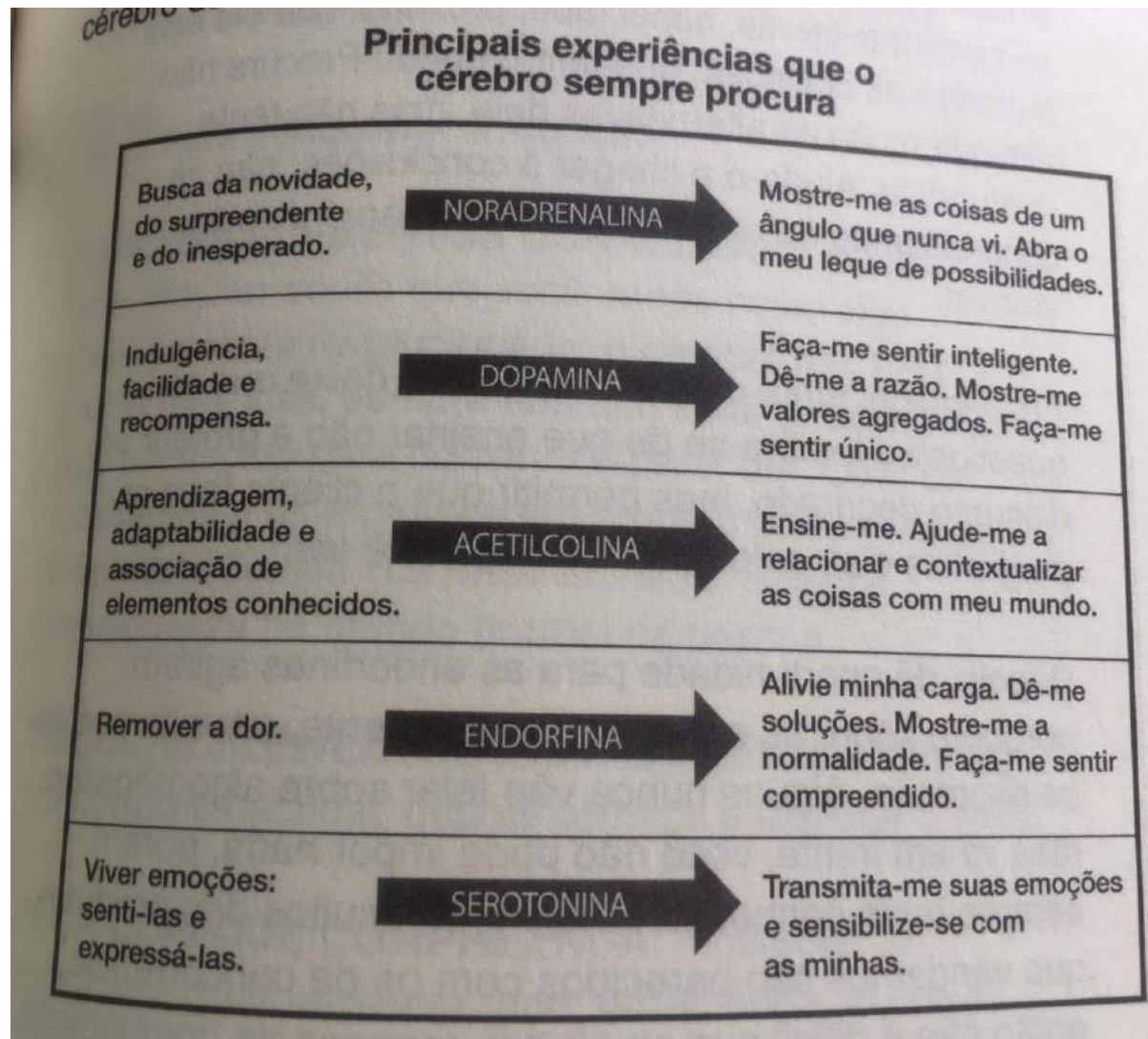


Loureir Consultores
Management. Services. Coaching

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.

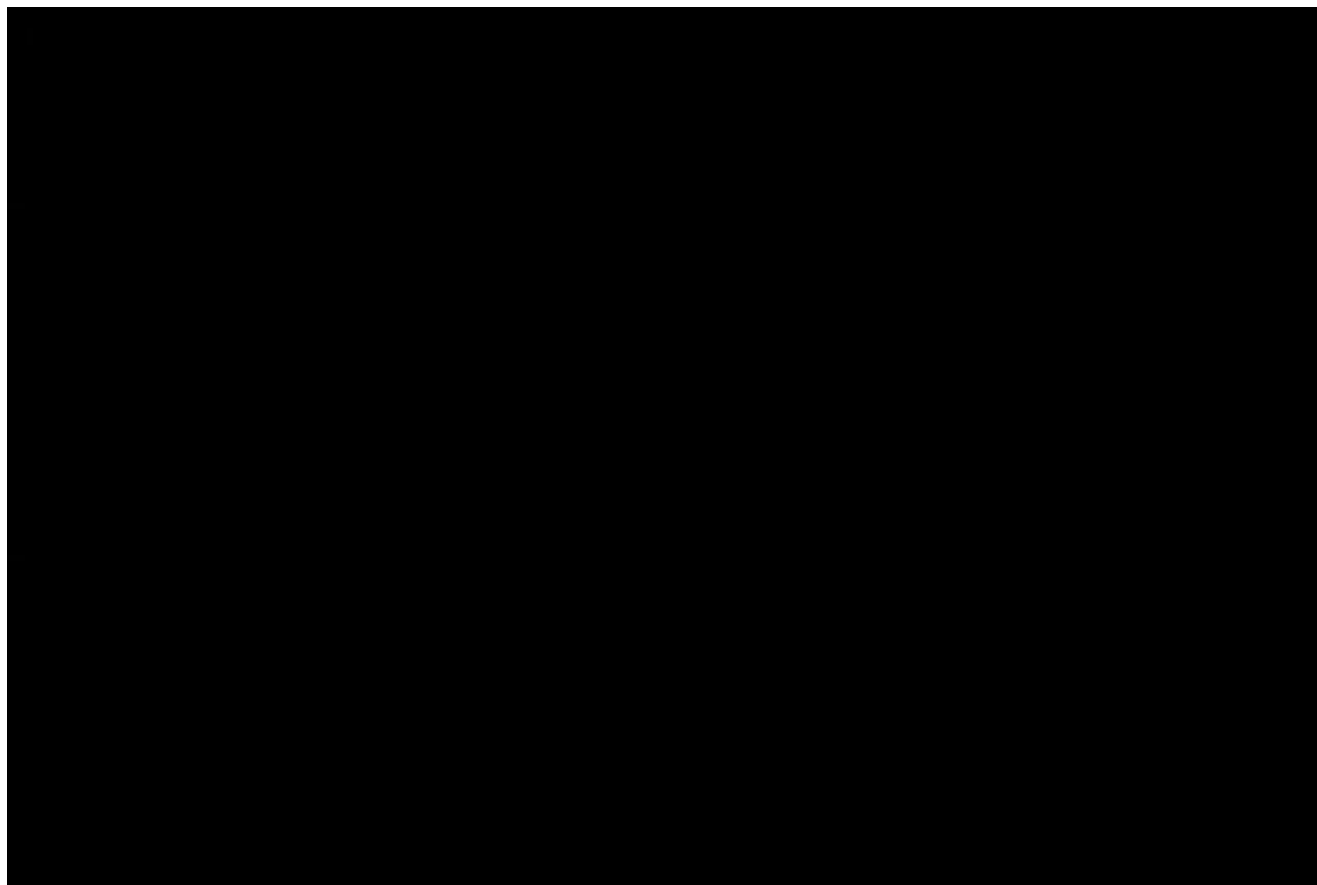
Fonte: Prof. Dra. Irene Azevedo, Brazilian Business School



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)

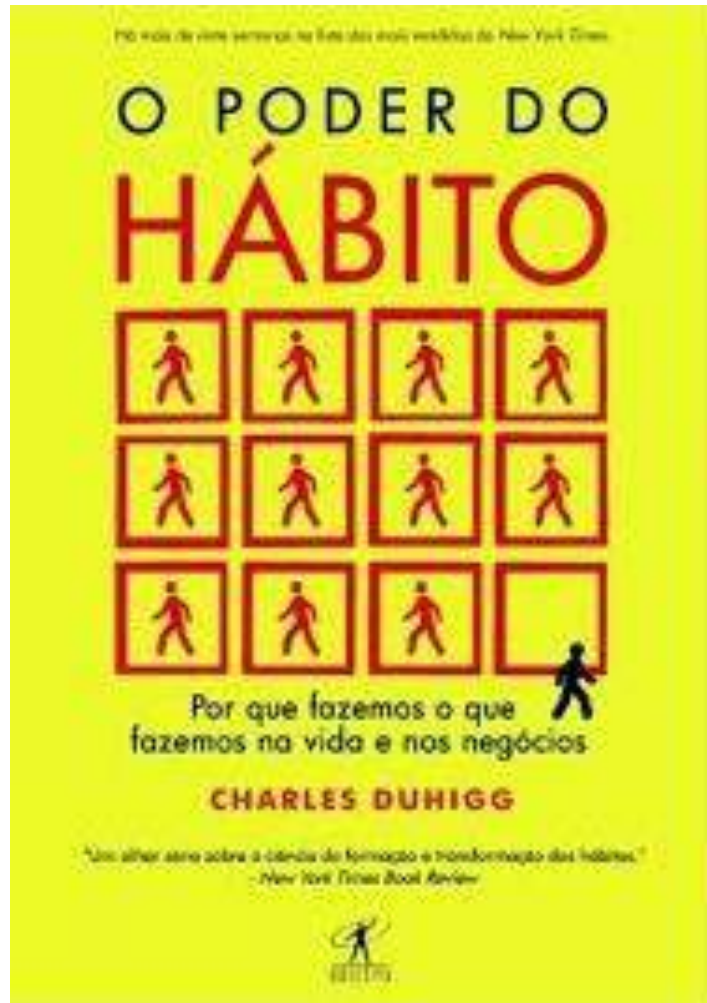


<https://www.youtube.com/watch?v=OBaGuEWAAZc>

**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

fernao@loureiroconsultores.com

11994070135

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

[Facebook/LinkedIn: Fernão Loureiro](#)