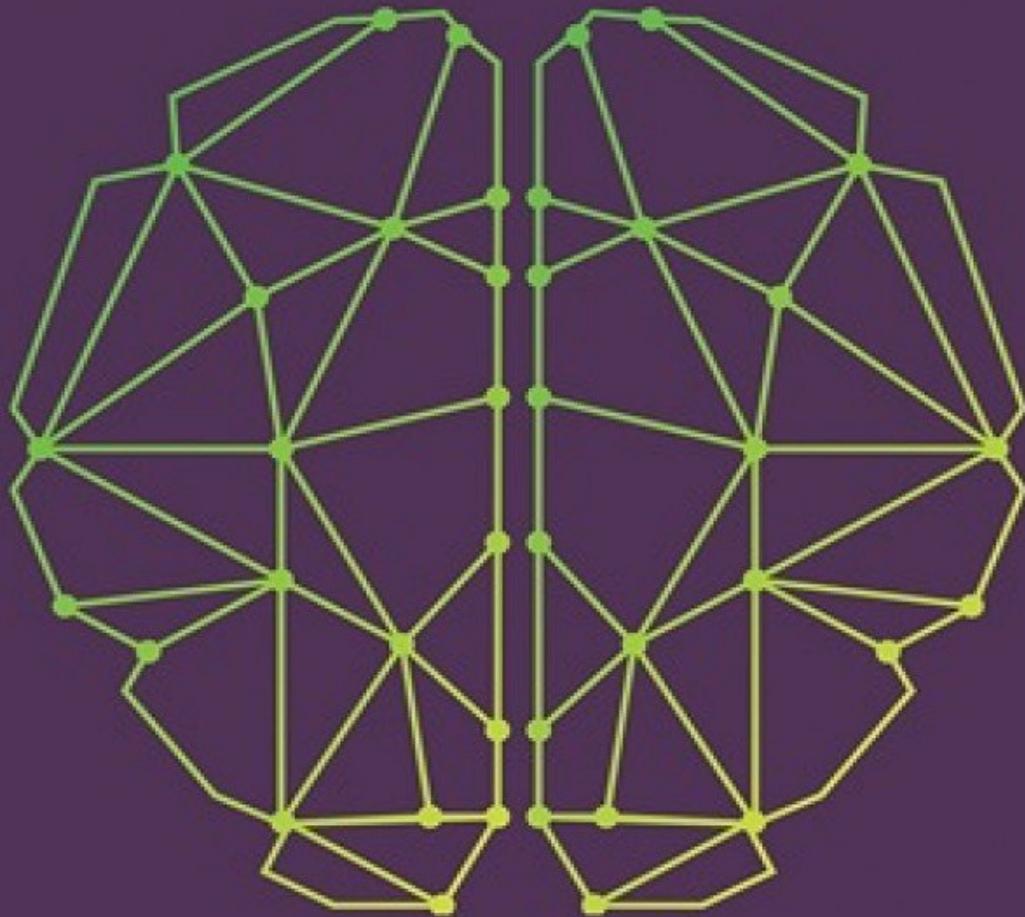


NEWTON RODRIGUES-LIMA, Ph.D.



NEGOCIAÇÃO DE ALTO IMPACTO
COM TÉCNICAS DE NEUROMARKETING

NEURONCIAÇÃO



Resumo de Negociação de Alto Impacto com Técnicas de Neuromarketing.

Neurociência

“Surpreendente e instigante!! Utilizando uma abordagem simples mas de grande impacto, o livro aborda as neurotáticas, que são estratégias poderosas para serem utilizadas em todas as negociações, representando uma revolução na compreensão humana sobre a tomada de decisão.”
João Carlos Correia da Silva – Selling Excellence Director Latam & Brazil – GlaxoSmithKline “Leitura indispensável para qualquer Deal Maker.”
Emerson Bezerra – Vice President Latin America and Caribbean Division – Transatlantic Reinsurance Company “Uma obra inovadora e interdisciplinar, que consegue a rara reunião de profundidade de conteúdo, leveza e fluidez na leitura, fornecendo importantes ferramentas de negociação a profissionais de diversas áreas.”
Luis Felipe Sampaio, Procurador do Estado do Rio de Janeiro “Uma visão moderna e extremamente rica sobre negociação!”

O autor nos ensina que a habilidade de negociar pode ser desenvolvida por qualquer um, nos preparando para obter o melhor resultado em qualquer negociação, através do relacionamento humano e das técnicas clássicas aliados às ferramentas da Neurociência e do Neuromarketing.”
Ana Carolina Ferraciu Coutinho Moura – Diretora Jurídica – MDL Realty Incorporadora S.

A. “O autor consegue acertar, com maestria, naquilo que dezenas de professores e estudiosos falham: transformar teorias e estatísticas num compacto, simples e eficiente roteiro para a prática. Esse certamente tem que ser livro de cabeceira para compradores, vendedores, executivos de grandes empresas, empresários e todos aqueles que lidam no dia a dia, de alguma forma, com o processo de negociação.

O pragmatismo das estratégias e das neurotáticas é simplesmente brilhante!”
Humberto Carneiro – Chief Financial Officer – Foz Águas 5
“Newton Rodrigues-Lima apresenta de forma muito clara e bem organizada conhecimentos essenciais para a vida pessoal e profissional.

O livro prende o interesse do leitor pela profundidade das análises e exemplos sempre muito ricos. Leitura importantíssima para todos os executivos!” Rogerio Bimbi – fundador e CEO – Ergoncredit O avanço tecnológico promoveu grande evolução na Neurociência, permitindo maior percepção sobre como a comunicação influencia o cérebro humano e como se processa a decisão de compra.

Daí, surgiu o termo Neuromarketing, cuja proposta é entender os fenômenos humanos nas interações entre pessoas e negócios, utilizando os insights e técnicas da Neurociência (recursos biossensoriais, medição de ondas cerebrais, codificação facial etc.) e estudos sobre a mente, para desenvolver técnicas, processos e sistemas capazes de impulsionar os negócios.

Neste magnífico livro, o Professor Newton descreve, de forma simples e agradável, como os segredos do Neuromarketing podem se tornar táticas e ser aplicados ao processo de negociação, para o alcance de melhores resultados.

À união das mais eficazes técnicas de negociação com as táticas do Neuromarketing ele chamou de Neurociência. Com seu talento e inteligência únicos, Newton assimilou como ninguém o referencial teórico e os ensinamentos da vida para escrever esta obra, tornando-a uma receita prática e valiosa para o êxito em negociações.

Sandra Regina Inácio, PH.D. Pós-Doutora em Negócios Internacionais, Ph.D. em Administração, Ph.D. em Psicologia Clínica e Psicanalista. Diretora da DS Consultoria, Palestrante e Professora.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)