



Certificamos que

## ÉVERTON MURILO VIEIRA

participou como ALUNO(A) do **CURSO DE EXTENSÃO NEGOCIAÇÃO E TÉCNICAS DE VENDAS**, promovido pelo(a) Escola de Negócios, com duração de 10:00 horas-aula e registrado sob nº258355-130-1.

Porto Alegre, 16 de maio de 2026.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Adriana", is positioned above the printed name.

**Adriana Justin Cerveira Kampff**  
Pró-Reitora de Graduação e Educação Continuada

Para confirmar a autenticidade deste Certificado acesse [educon.pucrs.br/validarcertificado](http://educon.pucrs.br/validarcertificado) e digite o código: 258355-130-1.



## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- No Que Você Precisa Ser Melhor
- Do Que Depende o Seu Sucesso
- O Que o Cliente Deseja
- Como seu Produto ou Serviço se Diferencia dos Concorrentes
- Como Usar Vídeo Para Vender
- Motivos de Desistência do Cliente

- Aumentar Seu Poder na Negociação
- Estilo de Negociação Predominante
- Habilidades Mais Importantes
- Equilíbrio
- Etapas do Processo de Negociação
- Lições do Vale do Silício

**Ministrantes:** Wesley Ribeiro e Márcio Miranda