

Objectivos

- Reconhecer as aplicações da negociação;
- Ter uma visão clara das estratégias e táticas mais eficazes na negociação;
- Desenvolver as capacidades pessoais de negociação;
- Preparar com eficiência uma reunião de negociação;
- Aprofundar e treinar as competências estratégicas fundamentais para uma negociação bem sucedidas;
- Enfrentar positivamente situações de tensão e/ou conflito;
- Desenvolver os mecanismos de persuasão.

Destinatários

- Gestores e Dirigentes com responsabilidade nas negociações de defesa dos interesses da empresa;
- Técnicos envolvidos em processos de negociação a nível interno ou externo (quer com clientes, quer com fornecedores);
- Quem procure enriquecer as suas capacidades de negociação e de argumentação, quer em termos profissionais quer pessoais;
- Estudantes que queiram conhecer a abordagem prática das questões empresariais;
- Profissionais que reconheçam as necessidades de formação complementar de forma a permitir-lhes ascender a quadros qualificados.

Carga Horária

- 30 horas.

Vantagens/Condições de Formação

- Turmas com um máximo de 12 formandos;
- Utilização de meios audiovisuais e informáticos adequados;
- Documentação e material de suporte à formação;
- Acesso às salas em períodos livres para prática extra;
- Certificado de Formação Profissional com o reconhecimento oficial, de acordo com a Legislação em vigor.

Para mais informações:

Telefone: _____ E-mail: _____

Próximas turmas

Conteúdo Programático

Negociação

Conceitos de negociação
Porquê negociar
Gestão de conflitos ou de interesses
Competências essenciais de um negociador
Estilos pessoais de negociação

Elementos fundamentais da negociação

Objecto e contexto da negociação
Apostas negociais
Poder negocial e actores negociais
Negociação entre pares e entre grupos

Tipologia negocial

Problema negocial
Orientação negocial: distributiva vs integrativa
Identificação, criação e repartição do valor negocial
Zonas de acordo e não acordo

Estratégias, técnicas e táticas negociais

Preparação da negociação
Estratégia negocial
Técnicas de negociação
O papel das perguntas durante a negociação
Táticas negociais
Argumentação negocial
Alternativas criativas
Movimentos no interior da negociação
Aproximações no sentido do acordo

Linguagem Negocial

A comunicação verbal e não verbal
Tipos de comportamentos
Detectar sinais de aproximação

Erros negociais

Interlocutores problemáticos
Armadilhas negociais
Mito da divisão
Ancoragem e ajustamento
Fecho negocial acelerado
Excesso de confiança negocial
Simpatia versus empatia
Emoção na negociação

Conclusão da negociação

Aproximações qualitativas e quantitativas à negociação
Acordos negociais
Registo das conclusões
Concepção à orçamentação

Manual oferecido

