



Negociação e Fecho de Vendas

Um negócio só é bom quando ambas as partes ganham.
Garanta o seu benefício com concretização de vendas profícuas.



Área de Comunicação

Objectivos

- Aumentar a eficácia das vendas
- Organizar detalhadamente o processo de negociação
- Identificar e analisar os factores de relações humanas e de processos associados a cada situação de negociação
- Usar estratégias e táticas adequadas a cada processo de negociação
- Preparar com eficiência uma reunião de negociação
- Aplicar técnicas práticas para uma gestão dinâmica da negociação
- Auto-diagnosticar necessidades individuais no perfil próprio de negociador em prol da melhoria contínua e acréscimo de valor nos trabalhos de negociação
- 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;
- 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

- 18 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

Negociar/Vender

Vender e Negociar: conceitos indivisíveis
Competências essenciais de um Negociador
Identificação do perfil e desenvolvimento das competências técnicas do vendedor/negociador
Aplicação da criatividade de forma a garantir a progressão da negociação
Poder negocial e actores negociais
Negociação entre pares e entre grupos

Estratégias, Técnicas e Táticas Negociais

Preparação da Negociação
Reflexão estratégica e desenvolvimento operacional
Planeamento do contacto e das abordagens para negociação
Preparação dos contactos
Recolha de dados e execução de cálculos simulatórios
Validação de interesses das partes
Organização da Matriz de negociação
Técnicas negociais

- Técnicas de Manipulação e transformação dos objectos de negociação
- Técnicas de divisão ou de articulação
- Técnicas baseadas na utilização do poder
- Técnicas baseadas na manipulação da relação
- Concessões
- Bloqueios e impasses

Táticas Negociais

- Coercivas e desestabilizadoras
- De carácter distributivo
- De carácter integrativo
- Aplicações de atitudes negociais táticas, por exemplo, bluff, sinceridade, determinação inflexível e outras

Condução e Orientação das Negociações

Teoria dos Jogos
Argumentação
A escuta como suporte da argumentação
Mudança de objectivos
Argumentar sobre o que não é negociável? Que tal argumentar sobre outros elementos?
Regateio
Separação das emoções e dos factos

Fecho da Negociação e Consolidação de Vendas

Aproximação qualitativa e quantitativa á negociação
Fecho de Venda
Construção do acordo negocial e respectivo registo
Reflexão sobre o interesse do acordo para cada uma das partes
Registo dos passos e respectivos resultados para memória futura

Erros negociais

Interlocutores problemáticos
Armadilhas negociais
Excesso de confiança negocial
Emoção na negociação

www.caf.pt
info@caf.pt



INFANTADO
Av. Vasco da Gama, n.º 36 A
Qta. do Infantado,
2670-394 Loures
Tel.: 21 982 84 94

FLAMENGA
Pcta. da Flamengo, n.º 9 loja Dta.,
Flamenga,
2660-260 Sto. Ant.º dos Cavaleiros
Tel.: 21 989 63 36

formação
é a solução