

Skills e Técnicas Avançadas de Negociação – Nível II

Objetivos Gerais

Dotar os participantes de métodos e técnicas que possibilitem uma negociação de sucesso.

Objetivos Específicos

No final da ação os formandos deverão ser capazes de:

- Identificar estratégias e práticas de negociação
- Criar e aplicar as ferramentas ajustadas ao processo em curso
- Escolher as competências de negociação mais adequadas
- Utilizar as principais competências de negociação que conduzam ao sucesso

Destinatários

- Dirigentes
- Quadros superiores
- Chefias intermédias e diretas
- Coordenadores de Equipas
- Técnicos que conduzam grupos de trabalho

Carga Horária

12 Horas

Conteúdos

- 1. Introdução à negociação**
 - Estratégias e Práticas
 - O que pode ganhar com uma negociação eficiente
 - Pontos principais da negociação eficaz
- 2. A adaptação das boas práticas**
 - A criação de um kit de ferramentas ajustado
 - Implementação da aproximação ideal
- 3. Identificação das competências de negociação bem sucedidas**
 - A inteligência emocional como fator a considerar
 - Os estilos de comunicação a utilizar
 - A comunicação positiva/colaborativa
- 4. Componentes do processo negocial**
 - Os principais passos
 - O círculo de vida da negociação
- 5. As competências de negociação para construção do sucesso**