

### Saber Argumentar Eficazmente – Estratégias e Técnicas

#### **Objetivos Gerais:**

Este curso pretende dotar os participantes de métodos e técnicas de argumentação que pretendam promover as suas ideias e projetos à sua hierarquia, aos seus colegas, aos seus colaboradores, aos seus parceiros externos ou grupos em que participam.

#### **Objetivos Específicos**

No final do Curso os participantes serão capazes de:

- Identificar características e necessidades específicas de argumentação;
- Definir o tipo e nível de exigências profissionais;
- Situar e graduar a relação;
- Escolher a comunicação e a argumentação mais adequada às circunstâncias.
- Apresentar claramente as suas ideias;
- Defender um ponto de vista polémico;
- Utilizar as técnicas de argumentação para convencer, persuadir e influenciar com integridade;
- Argumentar numa negociação;
- Antecipar as questões perigosas;
- Clarificar um mal-entendido.

#### **Destinatários**

Este curso destina-se a todos os profissionais que nas suas funções necessitem argumentar eficazmente ajudando-os a atingirem os seus objetivos, nomeadamente, Gestores, Quadros e Engenheiros.

#### **Carga Horária**

18 Horas

#### **Conteúdos Programáticos:**

##### **1. Elaborar a sua estratégia de argumentação**

- Identificar as características da argumentação;
- Determinar e ter em conta as variáveis de uma situação de argumentação;
- Compreender os aspetos psicológicos dos interlocutores;
- Preparar o seu argumentário.

### 2. Dominar as táticas de argumentação

- Escolher os tipos de argumentos apropriados;
- Avaliar a força e a fraqueza dos seus argumentos;
- Antecipar as objeções.

### 3. Influenciar com integridade

- Compreender o seu interlocutor;
- Definir um quadro comum de comunicação;
- Utilizar com integridade os efeitos persuasivos;
- Escolher as palavras certas para um discurso de influência.

### 4. Argumentar nas situações de negociação

- Escolher a atitude adaptada em função do contexto;
- Utilizar as técnicas para persuadir:
  - A sincronização, os acordos parciais, a apresentação das vantagens;
  - Desenvolver o seu sentido de escuta e de resposta;
  - Identificar os mecanismos de manipulação,
  - Escolher um modo de contestação pertinente.