

Técnicas De Negociação – Ciclo Completo

Objetivos Gerais:

Este curso pretende 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:

60 Horas

Conteúdos Programáticos:

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;

6. Exercícios e role play.