

Negociação Intercultural

Objetivos Gerais:

Este curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos, técnicas e práticas da negociação internacional e/ou interculturais, colocando em destaque os traços culturais que podem influenciar a interação e a comunicação e permitir a compreensão daquilo que está realmente em jogo. Ao perceberem todo um quadro de conceitos de referência para a comunicação intercultural e, em particular, para a negociação intercultural, os participantes aprenderão a identificar os fatores relevantes para o processo e geri-los com eficácia.

Objetivos Específicos:

No final deste Curso os participantes saberão:

- Entender e respeitar ambientes internacionais e interculturais;
- Estilos de Negociação e a Importância Cultural;
- Estratégias e Táticas na Negociação Internacional;
- Quais as competências e o papel do Negociador;
- Algumas das Boas práticas na atuação do negociador internacional / intercultural.

Destinatários:

Este curso destina-se a todos os profissionais envolvidos e com responsabilidades em processos de negociação internacionais e/ou interculturais.

Carga Horária:

18 Horas

Conteúdos Programáticos:

1. O ambiente internacional e o negociador

- Negócios Internacionais no Século XXI e sua Complexidade;
- Orientação de Negócios da Empresa e sua Inserção Internacional;
- Perfil e Imagem do Negociador.

2. Comunicação

- O processo de comunicação;
- Comunicação e negociação;

- Cultura, comunicação intercultural e negócios;
- Modelos de comunicação intercultural;
- Competência intercultural e resultados;
- Fatores críticos na comunicação intercultural.

3. Estilos de negociação e a importância cultural

- Estilos de Negociadores;
- Negociações Interculturais;
- Comunicação Intercultural.

4. Negociação internacional na prática

- Estratégias Negociais;
- Táticas usadas à mesa;
- O perigo dos estereótipos;
- Pontos de Conflito nas Negociações Internacionais;
- Espaços de confiança;
- Geoestratégia Comercial Internacional;
- Contratos nos Negócios Internacionais.

5. Meta competências do negociador

- Protecionismo e Livre Comércio;
- Defesa Comercial;
- Integração Regional – Formação de Blocos Económicos.

6. Análise de mercados

- Aspectos Políticos, económicos, socioculturais e tecnológicos que podem interferir nas atividades internacionais das empresas;
- Riscos inerentes ao processo de internacionalização;
- Pesquisa de mercados;
- Captação de negócios.

7. Estudos de casos reais

- Casos de Sucesso;
- Casos de Fracasso.