

Técnicas de Negociação para Gestores de Projeto

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: definir a melhor estratégia, aplicar as técnicas adequadas e utilizar as melhores práticas negociais, de forma a otimizar os resultados concretos de qualquer negociação no decorrer do Projeto.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão como:

- Identificar a melhor estratégia negocial para cada pessoa e situação
- Perceber e aplicar os princípios básicos envolvidos numa negociação “win-win”
- Planear e preparar cada etapa do processo negocial
- Desenvolver a compreensão emocional das dinâmicas de comportamento e de relação humana
- Aprofundar relações entre os intervenientes e criar um contexto favorável à negociação
- Auto reprogramar comportamentos pela aplicação dos princípios de comunicação dirigida
- Encarar a negociação com uma atitude “vencedora”

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em processos negociais no decorrer de projetos, nomeadamente:

- Diretores e Chefes de Projetos
- Dirigentes e Gestores das Áreas de TI's
- Coordenadores de Projeto

Carga Horária

18 Horas

Conteúdos

1. A ética da negociação global e o relacionamento interpessoal
2. A importância da prospeção de mercado para a negociação
3. Autoconfiança como ponto estratégico para a negociação
4. O que se negocia são soluções não problemas

5. Preparar a entrevista de uma forma estratégica para o sucesso da negociação
6. O que negociar (o produto, o serviço e a concorrência, etc. ...)
7. As 5 etapas a cumprirem numa estratégia de negociação bem definida
8. O contacto negocial e a comunicação efectiva
9. A postura positiva como geradora de resposta positiva
10. Hierarquia das necessidades e sua correspondência com a motivação da negociação
11. Saber questionar para definir o tipo de interlocutor e de perguntas a fazer
12. Estratégia de negociação vs argumentos de negociação
13. Saber definir e preparar a estratégia para ter êxito na sua apresentação
14. Como responder eficazmente aos “entraves” do processo negocial
15. Saber gerir eficazmente os possíveis conflitos resultantes deste processo
16. Como concluir a negociação
17. Os princípios de uma negociação “win – win”
18. Práticas simuladas