

Como Negociar Operações no Cenário Global

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: relativas aos conflitos dos negócios internacionais e as suas principais alternativas de resolução. Desenvolver nos assistentes competências relativas à aplicação de estratégias de negociação internacional. Proporcionar técnicas para aprimorar os processos de venda internacionais. Analisar outros aspetos da negociação internacional: comunicacionais, emocionais, comerciais, entre outros.

Objetivos Específicos

No final da formação os participantes ficarão aptos a:

- Elaborar estratégias para a negociação com Mercados externos
- Compreender e comunicar da forma acertada com os interlocutores de mercados internacionais

Destinatários

Diretores, quadros técnicos, assistentes e colaboradores de empresas.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdos

1. Questões introdutórias à negociação nos mercados externos

- Características do cenário global
- Importância da negociação para o processo de internacionalização
- Exame das classes de conflitos dos negócios internacionais
- Avaliação das formas mais eficientes para a solução dos conflitos comerciais
- Reconhecimentos dos objetivos e interesses próprios e dos clientes externos
- Preparação das diversas fases da negociação: pré-negociação, negociação e pós negociação
- Desenvolvimento dos aspetos relacionais das operações externas: respeito, compromisso e conhecimento mútuo
- Avaliação dos aspetos substanciais dos negócios internacionais: preço, qualidade, transporte, quantidade, data de envio e meio de pagamento
- Detecção das principais fontes de poder negociador dos participantes numa operação internacional

2. Estratégias de negociação internacional

- Escolha de diferentes estilos de negociação: competitivo, colaborativo e criativo

- Aplicação de estratégias de negociação: demandas crescentes, demandas finais e geração de concorrência
- Reconhecimento das características dum vendedor eficaz
- Técnicas para uma apresentação atrativa dos produtos da empresa
- Formas de fechamento dos processos de venda internacionais
- Estratégias para responder às queixas dos clientes externos

3. Outros aspetos da negociação internacional

- Técnicas para melhorar a comunicação verbal e não-verbal nas negociações
- Abordagem eficaz dos aspetos interculturais dos negócios externos
- Reconhecimento das questões emocionais das negociações internacionais
- Solução dos problemas de raciocínio nos negócios externos
- Estratégias de negociação para contextos específicos (feiras, encontros e viagens de negócios, etc.)