

### Negociação Intercultural

#### **Objetivos Gerais:**

Este curso tem como objectivo dotar os participantes das competências, técnicas e práticas de negociação internacional e/ou interculturais, colocando em destaque os traços culturais que podem influenciar a interacção 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 factores 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
- Definir estilos de Negociação e a Importância Cultural
- Distinguir estratégias e Táticas na Negociação Internacional
- Perceber quais as competências e o papel do Negociador
- Percepcionar algumas das Boas práticas na actuação 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

#### **Conteúdo Programático:**

##### **Módulo I - 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

##### **Módulo II - Comunicação**

- O processo de comunicação
- Comunicação e negociação
- Cultura, comunicação intercultural e negócios
- Modelos de comunicação intercultural

- Competência intercultural e resultados
- Factores críticos na comunicação intercultural

### **Módulo III - Estilos de Negociação e a Importância Cultural**

- Estilos de Negociadores
- Negociações Interculturais
- Comunicação Intercultural

### **Módulo IV - 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

### **Módulo V - Metacompetências do Negociador**

- Protecção e Livre Comércio
- Defesa Comercial
- Integração Regional - Formação de Blocos Económicos

### **Módulo VI - Análise de Mercados**

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

### **Módulo VII - Estudos De Casos Reais**

- Casos de Sucesso
- Casos de Fracasso