

Técnicas de Negociação

Objetivos Gerais:

O objetivo geral deste curso é dotar os participantes de técnicas de argumentação e negociação no contexto das organizações.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar o seu perfil de um negociador de sucesso;
- Desenvolver uma comunicação persuasiva;
- Adequar as estratégias e táticas negociais ao perfil do interlocutor;
- Desenvolver uma atitude mental positiva;
- Identificar as fases do processo de negociação.

Destinatários:

Este curso é dirigido a todos os profissionais que exerçam, ou que esperem vir a exercer, atividades profissionais que careçam de competências ao nível da negociação.

Carga Horária:

8 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I - Desafio da Negociação e Conceitos Chave;

Módulo II - Perfil de um Negociador de Sucesso;

Módulo III - Atitude Mental Positiva e a procura de Excelência;

Módulo IV - Estratégias e Táticas Negociais ao perfil do interlocutor;

Módulo V - Desenvolvimento de uma Comunicação Persuasiva;

Módulo VI - Processo de Negociação: a Gestão Estratégica de cada fase;

Módulo VII -Atitude Cooperativa vs Atitude Competitiva;

Módulo VIII - Competências: Aferição de Estratégias e Táticas adequadas às diferentes situações.