

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 deste Curso os participantes saberão:

- 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.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

8 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

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.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.