

Estratégias de Gestão de Conflitos e Negociação

Objetivos Gerais

Sendo a gestão de conflito parte integrante de um processo de negociação presente no contexto profissional, pretende-se com este curso desenvolver competências que visam conduzir processos de negociação competitiva e colaborativa

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficaram aptos a:

- Reconhecer e analisar um conflito, assim como os vários fatores que o influenciam;
- Analisar diferentes fases de um conflito e conhecer diferentes processos e modelos de resolução de conflitos;
- Analisar diferentes cenários de negociação face a um conflito de interesses;
- Conhecer as Negociações de tipo Competitivo e Colaborativo;
- Preparar uma Estratégia de Negociação e aplicar técnicas negociais;
- Conduzir processos de negociação competitiva e colaborativa de nível básico.

Destinatários

Este Curso é essencial a todos os profissionais que necessitem aprofundar as várias estratégias, técnicas e práticas envolvidas numa negociação e gestão de conflitos, para obter bons resultados em qualquer situação negocial, nomeadamente.

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

24 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Gestão de Conflito como Parte Integrante de um Processo de Negociação Presente no Contexto Profissional e Pessoal;

- Módulo II - A Natureza, as Causas e as Diferentes Expressões do Conflito;**
- Módulo III - Diferentes Fases/Etapas de um Conflito e as suas Consequências;**
- Módulo IV - Modelos e Ferramentas de Gestão e Resolução de Conflitos;**
- Módulo V - Cenários Potenciais de Negociação face a um Conflito;**
- Módulo VI - Partes Interessadas e Influenciadoras num Processo de Negociação e Variáveis que Determinam a Eficácia da Negociação;**
- Módulo VII - Diferentes Estilos de Negociação, Comunicação e Prevenção Aplicáveis a Exemplos Práticos no Mundo Organizacional;**
- Módulo VIII - Conceitos Básicos do Processo de Negociação, Negociações Competitivas e Colaborativas;**
- Módulo IX - Preparação e Estratégia de Negociação;**
- Módulo X - Táticas Negociais;**
- Módulo XI - Realização de Casos de Prática de Negociação e de Resolução de Conflitos.**

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.