

Skills de Negociação

Objetivos Gerais

O objetivo geral deste Curso é dotar os participantes de uma melhor compreensão das dinâmicas envolvidas numa relação de Negociação adquirindo as ferramentas necessárias nesta área.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos:

- Identificar e enquadrar os objetivos de uma negociação;
- Reconhecer os elementos-chave de uma negociação;
- Utilizar técnicas de comunicação que suportam a negociação;
- Praticar passos lógicos de uma negociação.

Destinatários

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que no âmbito da sua função participam em negociações internas e externas e que pretendem consolidar práticas que permitam participar e conduzir negociações com eficácia.

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 – Estratégias e Táticas Negociais

- Gestão da relação com os parceiros negociais;
- Estilos de comunicação e seu impacto no processo negocial;
- A importância da comunicação não-verbal nas negociações;
- Gestão do comportamento.

Módulo II – Processo Negocial

- Recolha de informação;
- Estabelecer objetivos realistas;
- Definir estratégia: Preparar cedências e contrapartidas;
- Identificar o desfecho ideal para um acordo negociado;
- Perceções e Satisfação do cliente;
- Apresentação e Discussão de argumentos.

Módulo III – Táticas Negociais

- Reconhecer e lidar com comportamentos agressivos;
- Desenvolvimento de uma comunicação persuasiva;
- Influenciar de uma forma positiva.

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.