

Como Negociar Operações no Cenário Global

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: relativas aos conflitos dos negócios internacionais e as suas principais alternativas de resolução. Desenvolver nas assistentes competências relativas à aplicação de estratégias de negociação internacional. Proporcionar técnicas para aprimorar os processos de venda internacionais. Analisar outros aspetos da negociação internacional: comunicacionais, emocionais, comerciais, entre outros.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Elaborar estratégias para a negociação com Mercados externos;
- Compreender e comunicar da forma acertada com os interlocutores de mercados internacionais.

Destinatários

Este curso é dirigido a: Diretores, Quadros Técnicos, Assistentes e Colaboradores de Empresas.

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

12 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Questões introdutórias à negociação nos mercados externos

- Características do cenário global;
- Importância da negociação para o processo de internacionalização;
- Exame das classes de conflitos dos negócios internacionais;
- Avaliação das formas mais eficientes para a solução dos conflitos comerciais;
- Reconhecimentos dos objetivos e interesses próprios e dos clientes externos;

- Preparação das diversas fases da negociação: pré-negociação, negociação e pós negociação;
- Desenvolvimento dos aspetos relacionais das operações externas: respeito, compromisso e conhecimento mútuo;
- Avaliação dos aspetos substanciais dos negócios internacionais: preço, qualidade, transporte, quantidade, data de envio e meio de pagamento.
- Detecção das principais fontes de poder negociador dos participantes numa operação internacional.

Módulo II - Estratégias de negociação internacional

- Escolha de diferentes estilos de negociação: competitivo, colaborativo e criativo;
- Aplicação de estratégias de negociação: demandas crescentes, demandas finais e geração de concorrência;
- Reconhecimento das características dum vendedor eficaz;
- Técnicas para uma apresentação atrativa dos produtos da empresa;
- Formas de fechamento dos processos de venda internacionais;
- Estratégias para responder às queixas dos clientes externos.

Módulo III - Outros aspetos da negociação internacional

- Técnicas para melhorar a comunicação verbal e não-verbal nas negociações;
- Abordagem eficaz dos aspetos interculturais dos negócios externos;
- Reconhecimento das questões emocionais das negociações internacionais;
- Solução dos problemas de raciocínio nos negócios externos;
- Estratégias de negociação para contextos específicos (feiras, encontros e viagens de negócios, etc.).

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.