

Negociação de Vendas (parte comercial e financeira) e Elaboração de Contratos

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de competências que permitam desenvolver uma base orçamental e planeamento de custos de forma a elaborar uma proposta. Desenvolver os aspetos que promovam a confiança pessoal em momentos de negociação, desde a reunião interpessoal até à apresentação para uma equipa de compras. Os participantes vão perceber como utilizar técnicas estruturadas de persuasão para conduzir reuniões de vendas e negociações, de forma chegarem a soluções *win-win*.

Vai assim permitir uma compreensão global do processo estruturado de vendas e negociação, tendo em conta as competências, capacidades, conhecimentos e atitudes críticas a ter para o sucesso.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar os tipos de custos para elaboração de uma proposta;
- Planear a parte Logística/ Recursos Humanos/ matéria prima necessários para a elaboração de uma proposta;
- Identificar objetivos qualitativos e quantitativos claros para elaboração de uma proposta;
- Identificar objetivos financeiros claros para elaboração de uma proposta;
- Planear um plano de trabalho para as negociações;
- Reconhecer os limites de uma negociação.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os Gestores, Diretores e Responsáveis de Vendas e/ou Marketing, Responsáveis por Áreas de Desenvolvimento de Negócio ou colaboradores com papéis-chave na negociação de parcerias, contratos, acordos, entre outros.

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

40 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Técnicas de Vendas

Módulo II - Definição de Custos (Espaço/ RH/ Equipamentos)

Módulo III - Elaborar Orçamentos

Módulo IV - Gestão Logística de Espaço/ RH/ Equipamentos

Módulo V - Elaboração de Propostas

Módulo VI - Planear e Estruturar Cada Negociação

Módulo VII - Definir Objetivos Negociais Flexíveis

Módulo VIII - Definir Objetivos Negociais Claros e Mensuráveis Tendo em Conta os Interesses de Ambas as Partes

Módulo IX - Utilizar Técnicas de Persuasão Não-Verbais

Módulo X - Conduzir Negociações de Forma a Atingir Resultados *Win-win*

Módulo XI - Efetuar Avaliações de Cada Negociação Utilizando Critérios Mensuráveis e Quantificáveis

Módulo XII - Evitar Concessões e a Negociação Destas

Módulo XIII - Dirigir-se às Necessidades, Sentimentos e Prioridades das Outras Partes

Módulo XIV - Reconhecer os Limites da Venda e da Negociação

Módulo XV - Utilizar um Plano Faseado de Negociações

Módulo XVI - Aprender a Lidar com Objeções e Rejeições

Módulo XVII - Usar Argumentos Negociais e Saber Contra-Argumentar

Módulo XVIII - Elaboração de Contratos

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.