

Estratégias e Técnicas de Negociação

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos, técnicas e práticas de negociação que permitam atingir com maior eficiência os objetivos de qualquer negociador.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficaram aptos:

- Estabelecer a priori os objetivos da negociação;
- Preparar cuidadosamente as fases da negociação;
- Conhecer os diferentes perfis de negociadores;
- Dominar as técnicas, táticas e estratégias de uma negociação;
- Conduzir um processo de negociação;
- Dominar o fecho do processo de negociação.

Destinatários

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

- Profissionais de Vendas e Marketing;
- Profissionais de Compras e Supply Chain;
- Profissionais das áreas de Importação e Exportação;
- Diretores Financeiros e Gestores de Conta;
- Gestores e Técnicos de R.H.;
- Profissionais de T.I.'s e S.I.'s envolvidos em projetos;
- Consultores.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo I - A Negociação como Comportamento Humano

- A negociação como processo integral de comunicação;

- Autodiagnóstico de comunicação;
- Quais os objetivos da negociação;
- Quando negociar?

Módulo II - O Processo de Negociação

- A preparação da negociação;
- Dinâmica e fases da negociação;
- O perfil do negociador de sucesso.

Módulo III - Políticas de Negociação

- Processos interpessoais de negociação;
- Estratégias, táticas e técnicas de negociação;
- Como conduzir a negociação?

Módulo IV - O Fecho do Processo de Negociação

- Como levar a cabo o fecho do processo;
- Concessões e acordos.

Módulo V - A Importância de Fazer uma Checklist Prévia

- Estabelecer objetivos antes de começar a negociar;
- Configurar e estudar as diferentes situações ao longo da negociação;
- Máximo acordo;
- Discussão secundária;
- Possível rutura;
- Negociação;
- Máxima rutura;
- Descobrir as 4 principais estratégias de negociação;
- Conhecer os truques e táticas mais habituais em negociação;
- Entender sinais e reagir perante eles;
- Superar situações de bloqueio e ponto morto;
- Propor novas propostas e pacotes;
- Fechar no momento preciso: nem antes nem depois.

Módulo VI - Aplicação Prática das Técnicas de Negociação 6 passos 100% interativos

- A aplicação prática das técnicas de negociação levar-se-á a cabo de forma estruturada para que todos os participantes possam aplicar todos os conceitos anteriormente apreendidos, aplicando-os em negociações simuladas:

- Passo 1 - Apresentação das Simulações pelo Formador;
- Passo 2 - Definição dos Grupos de Negociação;
- Passo 3 - Execução dos exercícios de acordo com as pautas e materiais fornecidos pelo Formador;
- Passo 4 - Avaliação dos resultados obtidos na execução dos exercícios;
- Passo 5 – Auto - avaliação dos exercícios levados a cabo pelos assistentes;
- Passo 6 - Autocrítica e sugestões de melhoria.