

Skills e Técnicas Avançadas de Negociação

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de métodos e técnicas que possibilitem uma negociação de sucesso.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos deverão ser capazes de:

- Identificar estratégias e práticas de negociação;
- Criar e aplicar as ferramentas ajustadas ao processo em curso;
- Escolher as competências de negociação mais adequadas;
- Utilizar as principais competências de negociação que conduzam ao sucesso.

Destinatários

Este Curso destina-se a Dirigentes, Quadros Superiores, Chefias Intermédias e Diretas, Coordenadores de Equipas e Técnicos que conduzam grupos de trabalho.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo I - Introdução à Negociação

- Estratégias e Práticas;
- O que pode ganhar com uma negociação eficiente;
- Pontos principais da negociação eficaz.

Módulo II - A Adaptação das Boas Práticas

- A criação de um kit de ferramentas ajustado;
- Implementação da aproximação ideal.

Módulo III - Identificação das Competências de Negociação Bem-sucedidas

- A inteligência emocional como fator a considerar;
- Os estilos de comunicação a utilizar;
- A comunicação positiva/colaborativa.

Módulo IV - Componentes do Processo Negocial

- Os principais passos;
- O círculo de vida da negociação.

Módulo V - As Competências de Negociação para Construção do Sucesso