

Estratégias de Gestão de Conflitos e Negociação

Objetivos Gerais

Sendo a gestão de conflito parte integrante de um processo de negociação presente no contexto profissional, pretende-se com este curso desenvolver competências que visam conduzir processos de negociação competitiva e colaborativa.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficaram aptos a:

- Reconhecer e analisar um conflito, assim como os vários fatores que o influenciam;
- Analisar diferentes fases de um conflito e conhecer diferentes processos e modelos de resolução de conflitos;
- Analisar diferentes cenários de negociação face a um conflito de interesses;
- Conhecer as Negociações de tipo Competitivo e Colaborativo;
- Preparar uma Estratégia de Negociação e aplicar técnicas negociais;
- Conduzir processos de negociação competitiva e colaborativa de nível básico.

Destinatários

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

Carga Horária

24 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo I - Gestão de Conflito como Parte Integrante de um Processo de Negociação Presente no Contexto Profissional e Pessoal;

Módulo II - A Natureza, as Causas e as Diferentes Expressões do Conflito;

Módulo III - Diferentes Fases/Etapas de um Conflito e as suas Consequências;

Módulo IV - Modelos e Ferramentas de Gestão e Resolução de Conflitos;

Módulo V - Cenários Potenciais de Negociação face a um Conflito;

Módulo VI - Partes Interessadas e Influenciadoras num Processo de Negociação e Variáveis que Determinam a Eficácia da Negociação;

Módulo VII - Diferentes Estilos de Negociação, Comunicação e Prevenção Aplicáveis a Exemplos Práticos no Mundo Organizacional;

Módulo VIII - Conceitos Básicos do Processo de Negociação, Negociações Competitivas e Colaborativas;

Módulo IX - Preparação e Estratégia de Negociação;

Módulo X - Táticas Negociais;

Módulo XI - Realização de Casos de Prática de Negociação e de Resolução de Conflitos.