

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 da formação os participantes ficarão aptos a:

- 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.

Carga Horária:

12 Horas

Conteúdos Programáticos:

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.).