

Curso Prático de Negociação Internacional

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: proporcionar ferramentas e técnicas fundamentais para a realização de um eficaz processo de negociação internacional.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar estratégias e formas de negociação nível internacional.

Destinatários

Todos os quadros de empresas envolvidos em complexos processos de negociação internacional tais como: acordos de joint-ventures, cross-border mergers, acordos comerciais internacionais, processos de internacionalização e em gestão de projetos internacionais. Também os quadros médios e superiores de entidades públicas e privadas que tenham necessidade prévia de dominar técnicas de negociação internacional em virtude da internacionalização das suas atividades.

Carga Horária

30 Horas

Conteúdos

1. A complexidade do ambiente negocial internacional
2. Fatores condicionantes da negociação internacional
3. Estilos nacionais de negociação
4. Os tabus do processo negocial
5. Estratégias de negociação
6. Negociação e culturas nacionais
7. A importância da cultura na negociação internacional
8. Negociação e contratos internacionais
9. Conduzir reuniões internacionais
10. Efetuar apresentações internacionais em ambientes complexos
11. Os processos de decisão negocial - uma abordagem comparada
12. Técnicas de negociação internacional - Casos Práticos