

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 Programáticos:

Módulo I - A complexidade do ambiente negocial internacional

Módulo II - Fatores condicionantes da negociação internacional

Módulo III - Estilos nacionais de negociação

Módulo IV - Os tabus do processo negocial

Módulo V - Estratégias de negociação

Módulo VI - Negociação e culturas nacionais

Módulo VII - A importância da cultura na negociação internacional

Módulo VIII - Negociação e contratos internacionais

Módulo IX - Conduzir reuniões internacionais

Módulo X - Efetuar apresentações internacionais em ambientes complexos

Módulo XI - Os processos de decisão negocial - uma abordagem comparada

Módulo XII - Técnicas de negociação internacional - Casos Práticos