

Negociação Comercial: Estratégias e Táticas

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos, técnicas e das melhores práticas negociais a aplicar em processos de Negociação Comercial.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Planear processos e dominar estratégias e táticas de negociação;
- Escolher novas práticas de negociação;
- Identificar as características de bom negociador;
- Estipular e hierarquizar os objetivos da negociação;
- Conduzir adequadamente uma reunião de negociação.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em processos de Negociação Comercial e que pretendam aprender as estratégias e táticas que mais se adequam à negociação em causa.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo

Módulo I - Negociação – Principais Conceitos

- Conceitos populares
- Conceitos atuais
- Elementos e Agentes da Negociação

Módulo II - Negociação e os seus Intervenientes

- O perfil do negociador
- Novas práticas
- As características do bom negociador
- Melhorar as capacidades das negociações

Módulo III - O Planeamento da Negociação

- Definir e Classificar os assuntos a negociar
- Estipular os objetivos a atingir
- O Plano da Negociação

Módulo IV - Estratégias e Táticas

- Conceito de Estratégia
- Conceito de Tática
- Evitar ou contornar os impasses
- Ouvir, falar e decidir

Módulo V - A Condução da Negociação

- A abertura da Reunião de negociação
- O relacionamento durante a reunião
- Como fechar a reunião/o negócio