

Negociação Avançada- Técnicas e Estratégias: Influência e Persuasão

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo desenvolver competências técnicas e comportamentais para negociar com confiança, firmeza e adaptabilidade, assegurando decisões eficazes e sustentáveis nos processos de compras.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes serão capazes de:

- Aplicar com segurança os fundamentos e as fases de uma negociação em compras;
- Defender com clareza e convicção as suas posições, mesmo sob pressão;
- Gerir emoções e manter o equilíbrio emocional durante o processo negocial;
- Ajustar o estilo de negociação ao perfil do interlocutor;
- Utilizar a comunicação verbal e não verbal para reforçar autoridade e presença;
- Negociar com interlocutores difíceis, preservando a relação e os objetivos;
- Praticar técnicas de influência e tomada de decisão com firmeza e responsabilidade.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais com funções ou perspectiva de atuação nas áreas de compras, logística, materiais, suprimentos, finanças ou administração, que participem em processos negociais e queiram reforçar a sua assertividade, presença e capacidade estratégica.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Fundamentos da Negociação em Compras

- O que é negociar?;
- Tipos de negociação (ganha-ganha vs. ganha-perde);
- Elementos-chave da negociação eficaz;
- Fatores críticos de sucesso e erros frequentes.

Discussão orientada de casos vividos pelos participantes e análise de experiências reais para ativar conhecimento prévio.

Módulo II – Estratégia e Planeamento

- Preparar para ganhar: análise do contexto e do interlocutor;
- Objetivos declarados e ocultos;
- Concessões estratégicas e alternativas possíveis;
- Táticas ofensivas e defensivas.

Exercícios práticos ao longo do módulo:

- construção de matriz de preparação,
- análise SWOT negocial,
- elaboração de mapa de concessões

Módulo III – Processo Negocial: da Preparação ao Acordo

- Posicionamento inicial e identificação de interesses;
- Propostas, contrapropostas e criação de opções;
- Superar impasses com inteligência e criatividade;
- Técnicas eficazes de fecho.

Simulações progressivas entre participantes: desde a abertura até ao fecho, com feedback orientado a cada etapa.

Módulo IV – Argumentação e Influência

- Tipos de argumento: técnico, emocional e comercial;
- Estrutura do discurso de influência;
- Potenciar a informação como ferramenta de autoridade.

Construção de argumentos em grupo e debates posicionais. Exercícios de refutação com técnicas de influência.

Módulo V – Gestão de Objeções

- Atitudes perante objeções (defensiva vs. estratégica);
- Técnicas de escuta ativa e resposta estruturada;
- Objeções como oportunidade de reforçar valor.

*Role-plays com diferentes tipos de objeções.
Análise em grupo e reformulação de respostas.*

Módulo VI – Negociação Comportamental: Posicionamento e Assertividade

- O que é posicionamento estratégico em compras;
- Desenvolver uma presença firme, credível e influente;
- Assertividade vs. agressividade: como dizer “não” com elegância;
- Tomar decisões difíceis sem hesitação;
- Lidar com pressão emocional e manipulação.

Exercícios práticos contínuos: simulações de posicionamento em reuniões, treino de frases assertivas, prática de tomada de posição sob pressão.

Módulo VII – Autoconhecimento e Estilo Negocial

- Perfis de negociador: conciliador, intransigente, encantador, entre outros;
- Identificação do próprio estilo e pontos de melhoria;
- Adaptação do estilo ao interlocutor.

*Teste de autoavaliação.
Role-plays adaptados ao estilo pessoal de cada participante.*

Módulo VIII – Comunicação Assertiva e de Influência

- A linguagem corporal como projeção de autoridade e confiança;
- Técnicas de voz, entoação e gestão de silêncios;
- Ocupação do espaço e posicionamento na sala;
- Comunicação como instrumento de liderança.

*Simulações filmadas (se possível) e analisadas em grupo.
Exercícios de espelho, voz e postura com correções em tempo real.*

Módulo IX – Tomada de Decisão sob Pressão

- A importância da autoridade e do poder negocial;
- Como decidir com critério, mesmo em contextos de risco;
- Evitar decisões precipitadas ou concessões frágeis.

Estudo de caso realista com decisão crítica em grupo. Debate estruturado sobre dilemas frequentes.

Módulo X – Lidar com Interlocutores Díficeis

- Estratégias para enfrentar bloqueios, manipulações ou rigidez;
- Técnicas para manter a condução da conversa e gerir a tensão;
- Como manter o foco nos interesses sem ceder à pressão pessoal.

Role-plays desafiantes com simulação de perfis difíceis. Feedback focado em presença, postura e reorientação da conversa.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.