

Negociação – Método de Harvard

Objetivos Gerais

Negociar é uma competência transversal essencial em praticamente todas as áreas profissionais.

Este curso visa capacitar os participantes para negociar com eficácia e profissionalismo, aplicando os princípios do Método de Harvard em diferentes contextos de negociação.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar os princípios fundamentais do Método de Harvard;
- Distinguir posições de interesses numa negociação;
- Desenvolver técnicas de escuta ativa, comunicação eficaz e construção de confiança;
- Preparar e conduzir negociações com base em critérios objetivos;
- Gerir situações de impasse e lidar com negociadores difíceis;
- Praticar a aplicação do método através de simulações e estudos de caso.

Destinatários

Esta formação destina-se a todos os profissionais que procurem uma compreensão prática e estruturada da negociação baseada em princípios, promovendo soluções colaborativas, eficazes e duradouras.

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

40 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Fundamentos da Negociação

- Definição e tipos de negociação;
- Estilos de negociação: competitivo vs colaborativo;
- Elementos essenciais da negociação eficaz.

Módulo II – O Método de Harvard

- Os quatro princípios fundamentais;
- Separar as pessoas do problema;
- Focar nos interesses, não nas posições;
- Criar opções de ganho mútuo;
- Usar critérios objetivos;
- O Conceito de BATNA (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*);
- Preparação estratégica para a negociação.

Módulo III – Técnicas e Ferramentas de Comunicação

- Escuta ativa e empatia;
- Perguntas abertas e linguagem construtiva;
- Gestão emocional durante a negociação.

Módulo IV – Gestão de Conflitos e Negociadores Díficeis

- Identificação de comportamentos bloqueadores;
- Técnicas de superação de impasses;
- Preservação da relação após a negociação.

Módulo V – Simulações e Estudos de Caso

- Exercícios práticos de negociação bilateral e em grupo;
- Simulações com mudança de papéis;
- Análise e feedback de desempenho.

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.