

NEGOCIAÇÃO

DESTINATÁRIOS

Todos os colaboradores que pretendam desenvolver técnicas de negociação.

OBJETIVO GERAL

Desenvolver nos formandos técnicas de negociação.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

No final de cada ação os formandos deverão estar aptos a:

- ✓ Definir o conceito e os objetivos de uma negociação;
- ✓ Identificar os fatores inerentes à comunicação reconhecendo a sua importância no processo negocial;
- ✓ Selecionar e aplicar estratégias de competição e de integração em processos negociais;
- ✓ Identificar e aplicar os elementos – chave para a preparação de um processo de negociação;
- ✓ Aplicar técnicas para conduzir e fechar uma negociação.



PROGRAMA

Negociação - enquadramento

- ✓ Conceito de negociação
- ✓ Porquê saber negociar
- ✓ Qualidades de um negociador
- ✓ Estabelecer objetivos de negociação
- ✓ Relações duradouras ou não duradouras

Comunicação na negociação

- ✓ Comunicação não verbal
- ✓ Comunicação verbal
- ✓ Funções básicas das perguntas
- ✓ Pedidos, solicitações e recusa
- ✓ Críticas - elaboração e resposta críticas

Estratégias no processo negocial

- ✓ Competição versus colaboração
- ✓ Estratégias e táticas competitivas
- ✓ Estratégias e táticas integrativas
- ✓ A negociação baseada em princípios

METODOLOGIA

Adotamos uma metodologia teórico-prática com momentos de exposição e sistematização de conceitos, intercalados com exercícios práticos e simulações. Recorreremos a estudo de casos, de modo a que os participantes possam vivenciar na prática situações da sua realidade profissional.

Métodos: Expositivo; Interrogativo e Ativo.

CRITÉRIOS E METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

Avaliação inicial através da análise do perfil dos formandos.

A avaliação formativa durante a ação será feita através dos exercícios aplicados e do “feedback” contínuo e permanente dos participantes de forma a possibilitar um diagnóstico fiel, do processo evolutivo de cada formando.

A avaliação formativa pelos participantes será realizada através de um Questionário de apreciação, onde poderão indicar, opiniões, reclamações e sugestões de melhoria.

Nos cursos intra-empresas o Relatório de Avaliação Global é entregue ao cliente.

Cerca de 6 meses após a realização da ação de Formação realiza-se uma avaliação de Follow-up.

DURAÇÃO

Esta ação terá a duração de 50 horas, em horário laboral e pós-laboral.

MODALIDADE DE FORMAÇÃO

Formação de atualização / desenvolvimento

FORMA DE ORGANIZAÇÃO DA FORMAÇÃO

Formação Presencial.

OPÇÕES DE FORMAÇÃO

Formação Inter empresas

Formação Intra empresas

RECURSOS PEDAGÓGICOS

Será entregue a cada participante um “ Dossier do Formando” que contem os seguintes elementos:

- ✓ Lista de Participantes;
- ✓ Objetivos e conteúdos Programáticos;
- ✓ Questionário de apreciação da Formação (deverá ser entregue no final da ação);
- ✓ Manual do curso;

- ✓ Textos de apoio;
- ✓ Exercícios;
- ✓ Folhas brancas, caneta, lápis e borracha.

No final da ação será entregue um certificado de participação.