

Técnicas Avançadas de Negociação

Desenvolver competências de negociação que se traduzam na optimização do desempenho em processos negociais e num aumento de competitividade e rentabilidade dos negócios de forma sustentada.



Duração: 18 Horas

Objectivos Gerais

Este Curso tem como objectivo dotar os participantes de conhecimentos e skill's avançados necessários às técnicas e gestão práticas de negociação que permitam atingir com maior eficiência os objectivos dos profissionais envolvidos em processos negociais.

Objectivos Específicos

No final do curso os formandos serão capazes de:

- Identificar a melhor estratégia negocial para cada pessoa e situação
- Aplicar os princípios básicos envolvidos numa negociação “win-win”
- Planear e preparar cada uma das etapas do processo negocial
- Aprofundar as relações entre os intervenientes e criar um contexto favorável à negociação
- Escolher a argumentação mais ajustada e os factores críticos a negociar
- Apresentar na negociação com uma atitude positiva.

Destinatários/Pré-Requisitos

Este curso é essencial a todos os profissionais que necessitem aprofundar as várias estratégias, técnicas e práticas envolvidas numa negociação, para obter bons resultados em qualquer situação negocial, nomeadamente:

- Profissionais de Vendas e Marketing
- Profissionais de Compras e Supply Chain
- Profissionais das Áreas de Importação e Exportação
- Directores Financeiros e Gestores de Conta
- Gestores e Técnicos de Recursos Humanos
- Profissionais de T.I.s e S.I.s envolvidos em Projectos
- Consultores.

Conteúdos Programáticos

Módulo 1 - A importância da informação num processo negocial

- A recolha de informação
- Motores de pesquisa
- Instituições de gestão de informação
- O histórico
- Opinion makers
- A selecção da informação
- Quais as fontes a consultar
- Quem será o responsável pelos contactos a desenvolver
- Quais os principais itens para a informação a recolher
- O tratamento de informação
- Qualidade da informação
- Valoração de conteúdos

- A análise da informação
- Elementos que constituem a equipa
- Comparação quantitativa de informação recolhida
- Comparação qualitativa de informação recolhida
-

Módulo 2 - O negociador e as alavancas comerciais

- O papel do Negociador
- Definição de perfil
- Desafios do Gestor de Contas / Negociador
- Fornecedor preferencial
- Gerir o futuro
- As alavancas comerciais
- Preços e condicionais

- Lista de preços
- Rappel
- Serviços
- Gama
- Novos produtos
- Promoções
- Relacionamento
- Informação
-

Módulo 3- Definição de objectivos

- Onde estamos
- Onde queremos ir
- Objectivos SMART
- Como é que lá chegámos
-

Módulo 4 – O processo negocial – princípios, técnicas e boas práticas de uma negociação

- A regra de ouro da negociação
- A definição de MAPAN – Melhor Alternativa Para o Acordo Negociado
- A zona possível de acordo e os pontos de resistência
- O efeito da ancoragem
- Técnicas de modificação do objecto de negociação
- Concessões
- A argumentação negocial
-

EXERCÍCIOS E PRÁTICAS SIMULADAS