

Técnicas de negociação da compra

Considerando de suma importância, para a concretização dos objetivos estratégicos de uma empresa ou instituição, a otimização dos seus recursos financeiros, a aquisição de bens sob a melhor relação de qualidade preço merece uma atenção dedicada.

Os processos de compra requerem a utilização de técnicas e estratégias específicas, de modo a serem criadas relações de confiança e de parceria com os fornecedores, recorrendo à persuasão e à negociação.



Duração: 12 Horas

Objectivos Gerais

Este curso visa dotar os participantes dos conhecimentos técnicos básicos de negociação, tendo em vista a obter redução de custos junto de fornecedores e obter melhor preço junto dos clientes.

Objectivos Específicos

No final do curso os formandos serão capazes de dominar o processo de planeamento, negociação e execução em compras.

Destinatários/Pré-Requisitos

É destinado a todos os Profissionais das áreas de compras, membros de equipas de compras, gestores responsáveis por contratos e colaboradores em geral, envolvidos em negociações que necessitem aprimorar as técnicas e sua capacidade de negociação.

Conteúdos Programáticos

Módulo 1 - Conceitos sobre compras, negociação

- Importância da negociação na compra
- Vantagens e desvantagens
- Elementos fundamentais

Módulo 2 - Imagem - Comprometimento e Atitude

- Motivação e Imagem da Empresa
- Comprometimento pessoal e profissional
- Atitudes e comportamentos que desfavorecem a imagem do profissional
- Comportamento interpessoal + Competências = Ações que obtém resultados eficazes

Módulo 3 – O perfil do negociador

- Skills Fundamentais
- Competências essenciais de um negociador
- Características do Negociador Ideal
- Pirâmide das Competências (Conhecimento – Competências – Atitudes)
- Desenvolvimento da percepção e expressão: Olhar, sorriso, atenção. etc.
- Postura e atitudes que contribuem para a Excelência no Atendimento

Módulo 4- A postura do negociador durante a negociação

- Saiba onde quer chegar
- Visualize além da superfície
- Estude e conheça o estilo do seu interlocutor
- Sinta e energia da negociação
- Cuidado com as armadilhas
- Use as pausas a seu favor

Módulo 5 - Fases da negociação em compras

- Fatores de decisão nas negociações
- As etapas da Negociação: Abordagem – sondagem – negociação -solução ou fecho
- Ferramentas da Negociação: Domínio emocional, informação e argumentos que convencem;
- Como vencer as dificuldades enfrentadas pelos Negociadores
- Os 4 Elementos fundamentais no processo de negociação
- Negociando com clientes difíceis ou inseguros
- Planeamento

- Abertura do Processo – Reunião, Troca de Informações – Esclarecimentos e Acordos
- Processo de compras (Pré-Negociação; Definição dos Objetivos; Abertura; Sondagem; Implementação de estratégias, Táticas e Técnicas; Integração; Cooperação e Acordo)
- Processo da negociação (Análise dos Objetivos x Acordo Final; Processos de compras negociadas; Reconhecimento do Problema; Determinação da Necessidade do bem ou Serviços; Pesquisa das Fontes de Informação do bem ou Serviços; Análises das propostas e referências; Escolha do Fornecedor; Avaliação do Resultado)

Módulo 6- O fluxo de decisão da compra

- Iniciador ou Requisitante
- Influenciador
- Decisor
- Comprador - Utilizador ou Cliente Interno

Módulo 7- Mediação de resultados na negociação

- Objetivos claros
- Relatórios
- Fixação de Métricas de Resultados de Performance
- Análise de Resultados