

PLANO DE CURSO

PORTUGAL | ANGOLA | MOÇAMBIQUE | CABO VERDE | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE | BRASIL



Formação para Profissionais

+ 2.000 Cursos Disponíveis

A Melhor e Maior Oferta de Formação em Portugal

- + 1.300 Cursos na Área de Gestão
- + 800 Cursos na Área de TI's
- + 100 Cursos na Área de Design Gráfico, Multimédia & AutoCad
- + 70 Cursos na Área de Gestão de Projectos
- + 50 Cursos na Área de Microinformática
- + 20 Cursos na Área de English for Business

GLO166 Procurement and Supply - Negociação e Contratação

OBJECTIVO GERAL

Saber negociar é uma habilidade essencial para quem quer ver o seu negócio ir para frente. Seja com clientes, com fornecedores ou com colaboradores, a negociação é uma ferramenta estratégica de gestão empresarial. Um habilidoso negociador só tem a ganhar. Ganha na compra de produtos de mais qualidade; ganha na conquista de preços mais baixos e prazos mais longos; e, principalmente, ganha confiança, respeito e admiração dos diversos públicos com os quais se relaciona.

Este curso tem como objetivo dotar os participantes de competências, atitudes e proatividade no processo de negociação com fornecedores.

OBJECTIVOS ESPECÍFICOS

No final deste curso os participantes saberão:

- Adoptar as principais abordagens na negociação de acordos comerciais com organizações externas
- Preparar as negociações com organizações externas
- Entender como devem ser feitas as negociações comerciais
- Entender as questões jurídicas que se relacionam com a organização e elaboração de contratos
- Reconhecer o uso de termos jurídicos que devem regular acordo comerciais

DESTINATÁRIOS

Este Curso destina-se a todos os profissionais, de organismos públicos ou privados, que efectuem actos de compras, de gestão de aprovisionamento ou de gestão de armazéns, e a todos os interessados em trabalhar nestas áreas

PRÉ-REQUISITOS

DURAÇÃO

12 Horas

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1 - INTRODUÇÃO

- O mercado competitivo/ Globalização

- A importância da fidelização de fornecedores
- Factores que conduzem à melhoria da imagem da empresa e durante todo o processo negocial
- Influência da Cultura na Negociação

2 - NEGOCIAÇÃO

- Princípios básicos de Negociação
- Mitos da Negociação
- Elementos influentes na Negociação
- As Fases da Negociação
- Preparação da Negociação
- Como conduzir uma Negociação
- Estratégias de Negociação
- Táticas de Negociação

3 - CONTRATOS/ ACORDOS

- Pontos a considerar na elaboração de contractos
- Questões jurídicas

| Curso

Queiram considerar a(s) seguinte(s) participação(ões) na Acção de Formação:

Código Curso.....
Data Local Laboral Pós-Laboral

| Empresa

Nome da Empresa
Morada
..... Código Postal
Telefone Fax Email

Responsável de Formação:

Nome Email

Responsável pela inscrição (se diferente):

Nome Email

| Participantes

Nome Participante 1.....
Função
Telefone Fax Email

Nome Participante 2
Função
Telefone Fax Email

Nome Participante 3
Função
Telefone Fax Email

| Pagamento

A importância de€ é liquidada à ordem da Vantagem+, Consultores de Formação Lda, por:

Cheque Transferência Bancária

Dados Bancários:

Banco Caixa Geral De Depósitos - NIB: 0035 0100 00021699431 40

Banco Santander Totta - NIB: 0018 0000 05535228001 36

Carimbo da Empresa

Assinatura

Data da Inscrição _____

A Vantagem+ garante a confidencialidade dos dados pessoais contidos nesta ficha

Autorizo o Sistema de Acreditação DGERT a utilizar os meus dados pessoais relativos a identificação, endereço e contactos para efeitos de uma eventual auscultação sob a forma de inquérito, no âmbito dos procedimentos do Assinatura Carimbo da Empresa Acompanhamento.