

## 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

## GQD001 Estratégias e Técnicas de Negociação - Nível I

### OBJECTIVO GERAL

---

Este curso tem como objectivo dotar os participantes das competências, dos conhecimentos, técnicas e práticas de negociação que lhes permitam atingir com maior eficiência os objectivos de qualquer negociador.

### OBJECTIVOS ESPECÍFICOS

---

No final deste curso os participantes saberão:

- Estabelecer à priori os objectivos da negociação
- Preparar cuidadosamente as fases da negociação
- Conhecer os diferentes perfis de negociadores
- Dominar as técnicas, tácticas e estratégias de uma negociação
- Conduzir um processo de negociação
- Dominar o fecho do processo de negociação

### DESTINATÁRIOS

---

Este curso destina-se 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 R.H., Profissionais de T.I's e S.I.'s envolvidos em projectos, Consultores.

### PRÉ-REQUISITOS

---

### DURAÇÃO

---

18 Horas

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

---

#### 1 - A NEGOCIAÇÃO COMO COMPORTAMENTO HUMANO

- A negociação como processo integral de comunicação
- Autodiagnóstico de comunicação
- Quais os objectivos da negociação
- Quando negociar?

## 2 - O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

- A preparação da negociação
- Dinâmica e fases da negociação
- O perfil do negociador de sucesso

## 3 - POLÍTICAS DE NEGOCIAÇÃO

- Processos interpessoais de negociação
- Estratégias, táticas e técnicas de negociação
- Como conduzir a negociação?

## 4 - O FECHO DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

- Como levar a cabo o fecho do processo
- Concessões e acordos

## 5 - A IMPORTÂNCIA DE FAZER UMA CHECKLIST PRÉVIA

- Estabelecer objectivos antes de começar a negociar
- Configurar e estudar as diferentes situações ao longo da negociação
  - Máximo acordo
  - Discussão secundária
  - Possível ruptura
  - Negociação
  - Máxima ruptura
- Descobrir as 4 principais estratégias de negociação
- Conhecer os truques e táticas mais habituais em negociação
- Entender sinais e reagir perante eles
- Superar situações de bloqueio e ponto morto
- Propor novas propostas e pacotes
- Fechar no momento preciso: nem antes nem depois

## 6 - APLICAÇÃO PRÁTICA DAS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO 6 PASSOS 100% INTERACTIVOS

- A aplicação prática das técnicas de negociação levar-se-á a cabo de forma estruturada para que todos os participantes possam aplicar todos os conceitos anteriormente apreendidos, aplicando-os em negociações simuladas.
  - **Passo 1** - Apresentação das Simulações pelo Formador
  - **Passo 2** - Definição dos Grupos de Negociação
  - **Passo 3** - Execução dos exercícios de acordo com as pautas e material fornecido pelo Formador

- **Passo 4** - Avaliação dos resultados obtidos na execução dos exercícios
- **Passo 5** - Auto-avaliação dos exercícios levados a cabo pelos assistentes
- **Passo 6** - Autocrítica e sugestões de melhoria

### | 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.