

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

15 Horas

*Negociações eficazes dentro e fora da empresa geram um clima de **estabilidade e credibilidade das organizações no mercado** cujos resultados são claramente visíveis.*



DESTINATÁRIOS

Profissionais que queiram melhorar e/ou reforçar as suas técnicas de negociação com segurança e auto-confiança.

OBJECTIVOS

- Tomar consciência dos nossos pontos fortes e fracos numa negociação.
- Detectar os nossos bloqueios e forças/crenças limitadoras no momento da negociação.
- Saber identificar diferentes estilos de negociadores e saber lidar com eles.
- Adquirir métodos e ferramentas adequados para garantir negociações eficientes, aprendendo a ficar no lugar do outro e a tratar de antecipar necessidades e expectativas na negociação.
- Aprender a avaliar os efeitos apresentados em cada uma das posições.
- Obter acordos satisfatórios para ambas as partes.
- Levar à prática as habilidades de negociação adquiridas.

PROGRAMA

1. INTRODUÇÃO

2. ESTILOS DE NEGOCIAÇÃO

- a. Troca pura
- b. Negociações duras
- c. Negociações de Concessão
- d. Negociações Ganhar/Ganhar
- e. Negociações em elevada dependência

3. OS NEGOCIADORES E AS NEGOCIADORAS

- a. Negociadores em função dos objectivos
- b. Em função das características de personalidade e comportamentos
- c. A motivação e os valores dos negociadores
- d. As competências pessoais dos negociadores
- e. O papel das emoções na negociação

4. FASES DA NEGOCIAÇÃO

- a. A preparação da negociação
- b. Abertura
- c. Ancoragem e movimentos.
- d. Algumas tácticas. A comunicação.
- e. As concessões e os bloqueios nas negociações
- f. Encerramento

FACILITADOR



Mário Madrigal. Coach e formador. Director Geral do Inedem. Licenciado em Economia e Mestrado em Política Económica pela Universidade de Valladolid, onde foi professor. Master em Coaching pela Universidade Camilo José Cela (Madrid).

[INFORMAÇÕES / INSCRIÇÕES](#)