

Negociação Comercial: Estratégias e Táticas no Sector Bancário

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos, técnicas e das melhores práticas negociais a aplicar em processos de negociação comercial em cliente empresarial.

Objetivos Específicos

No final deste curso os participantes saberão:

- Planear processos e dominar estratégias e táticas de negociação;
- Escolher novas práticas de negociação;
- Identificar as características de bom negociador;
- Estipular e hierarquizar os objetivos da negociação;
- Conduzir adequadamente uma reunião de negociação;
- Win-win.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais da área da banca envolvidos em processos de negociação comercial com empresas e que pretendam aprender as estratégias e táticas que mais se adequam à negociação em causa.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Negociação

- Conceitos Populares;
- Conceitos Atuais;
- Elementos e Agentes da Negociação.

Módulo II - Negociação e os seus Intervenientes

- O Perfil do Negociador;
- Novas Práticas;
- As Características do Bom Negociador;
- Melhorar as Capacidades das Negociações;
- Simulações e *Roleplay*.

Módulo III - O Planeamento da Negociação

- Definir e Classificar os assuntos a negociar;
- Estipular os objetivos a atingir;
- O Plano da Negociação;
- Simulações e *Roleplay*.

Módulo IV - Estratégias e Táticas

- Conceito de Estratégia;
- Conceito de Tática;
- Evitar ou Contornar os Impasses;
- Ouvir, Falar e Decidir;
- Simulações e *Roleplay*.

Módulo V - A Condução da Negociação

- A Abertura da Reunião de Negociação;
- O Relacionamento durante a Reunião;
- Como fechar a Reunião/o Negócio;
- Simulações e *Roleplay*.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.