

Técnicas de Negociação para Gestores de Projeto

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: definir a melhor estratégia, aplicar as técnicas adequadas e utilizar as melhores práticas negociais, de forma a otimizar os resultados concretos de qualquer negociação no decorrer do Projeto.

Objetivos Específicos

No final deste curso os participantes saberão como:

- Identificar a melhor estratégia negocial para cada pessoa e situação;
- Perceber e aplicar os princípios básicos envolvidos numa negociação “win-win”;
- Planear e preparar cada etapa do processo negocial;
- Desenvolver a compreensão emocional das dinâmicas de comportamento e de relação humana;
- Aprofundar relações entre os intervenientes e criar um contexto favorável à negociação;
- Auto reprogramar comportamentos pela aplicação dos princípios de comunicação dirigida;
- Encarar a negociação com uma atitude “vencedora”.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em processos negociais no decorrer de projetos, nomeadamente: Diretores e Chefes de Projetos; Dirigentes e Gestores das Áreas de T.I's e Coordenadores de Projeto.

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 - A ética da negociação global e o relacionamento interpessoal

Módulo II - A importância da prospeção de mercado para a negociação

Módulo III - Autoconfiança como ponto estratégico para a negociação

Módulo IV - O que se negocia são soluções não problemas

Módulo V - Preparar a entrevista de uma forma estratégica para o sucesso da negociação

Módulo VI - O que negociar (o produto, o serviço e a concorrência, etc. ...)

Módulo VII - As 5 etapas a cumprirem numa estratégia de negociação bem definida

Módulo VIII - O contacto negocial e a comunicação efetiva

Módulo IX - A postura positiva como geradora de resposta positiva

Módulo X - Hierarquia das necessidades e sua correspondência com a motivação da negociação

Módulo XI - Saber questionar para definir o tipo de interlocutor e de perguntas a fazer

Módulo XII - Estratégia de negociação vs argumentos de negociação

Módulo XIII - Saber definir e preparar a estratégia para ter êxito na sua apresentação

Módulo XIV - Como responder eficazmente aos “entraves” do processo negocial

Módulo XV - Saber gerir eficazmente os possíveis conflitos resultantes deste processo

Módulo XVI - Como concluir a negociação

Módulo XVII - Os princípios de uma negociação “win – win”

Módulo XVIII - Práticas simuladas

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.