

### Skills de Negociação

#### **Objetivos Gerais:**

O objetivo geral deste curso é dotar os participantes de uma melhor compreensão das dinâmicas envolvidas numa relação de Negociação adquirindo as ferramentas necessárias nesta área.

#### **Objetivos Específicos:**

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Identificar e enquadrar os objetivos de uma negociação;
- Reconhecer os elementos-chave de uma negociação;
- Utilizar técnicas de comunicação que suportam a negociação;
- Praticar passos lógicos de uma negociação.

#### **Destinatários:**

Este curso é dirigido a todos os profissionais que no âmbito da sua função participam em negociações internas e externas e que pretendem consolidar práticas que permitam participar e conduzir negociações com eficácia.

#### **Carga Horária:**

8 Horas

#### **Conteúdo Programático:**

##### **Módulo I – Estratégias e Táticas Negociais**

- Gestão da relação com os parceiros negociais;
- Estilos de comunicação e seu impacto no processo negocial;
- A importância da comunicação não-verbal nas negociações;
- Gestão do comportamento.

##### **Módulo II – Processo Negocial**

- Recolha de informação;
- Estabelecer objetivos realistas;
- Definir estratégia: Preparar cedências e contrapartidas;
- Identificar o desfecho ideal para um acordo negociado;
- Perceções e Satisfação do cliente;
- Apresentação e Discussão de argumentos.

### Módulo III – Táticas Negociais

- Reconhecer e lidar com comportamentos agressivos;
- Desenvolvimento de uma comunicação persuasiva;
- Influenciar de uma forma positiva.