

Curso de Técnicas de Negociação

I9PROJECT

Formação, Consultoria e Organização de Eventos

Rua Sá da Bandeira, 766 1º Esq.

4000-432 Porto

Tel: 220933609/ 919404878

cursos@i9project.net

www.i9project.net



22 de Novembro de 2011

Curso de Técnicas de Negociação

FUNDAMENTAÇÃO:

Num mercado competitivo, onde os produtos e serviços são, na maior parte das vezes, similares, o papel do profissional assume um aspeto fulcral no processo de compra do cliente. Esse papel passa cada vez mais pela adoção ou desenvolvimento de competências relacionais e técnicas que permitam ajustar os comportamentos e atitudes do profissional, em função do seu interlocutor e dos contextos em que a negociação/venda se realiza.

OBJETIVOS:

No final da ação de formação os formandos deverão ser capazes de saber analisar as etapas do processo negocial e identificar as principais estratégias e táticas de negociação.

DESTINATÁRIOS:

Gestores de Clientes, Diretores Comerciais, Quadros superiores. Profissionais que queiram melhorar as suas técnicas de negociação.

DURAÇÃO E HORÁRIO:

30 horas, Terças e Quintas-feiras das 19 às 22 horas.

CALENDARIZAÇÃO:

22, 24 e 29 Novembro e 6, 13, 15, 20, 22 de Dezembro de 2011 e 3 e 5 de Janeiro de 2012

LOCAL: PORTO - Rua Sá da Bandeira, 766, 1º Esq.

CERTIFICAÇÃO

No final da ação os formandos aprovados terão direito a um certificado de formação

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1 - Introdução à negociação

- Aspetos fundamentais da negociação
- Estilos de negociação
- Tipos de negociação (negociação de parcerias win-win, negociação entre adversários win-loose)
- Tipos de negociadores
- Estratégias
- Tácticas
- Comunicação
- Linguagem
- Assertividade
- Local da negociação
- Momento do início da negociação

2 - Fases da Negociação

Fase da Pré-negociação

- Identificação do negociador(es)
- Estabelecimento de regras (caso exista uma equipa de negociação)
- Existência de um líder
- Definição do local da negociação
- Pesquisa e preparação da informação
- Fixação de objectivos, estratégias e tácticas

Fase da Negociação

- Técnicas de negociação
- Comportamento na negociação

Pós-negociação

- Conclusão e formalização do acordo
- Implementação do acordo

3 - O perfil do negociador

- Tipos de negociadores e estilos de negociação
- O mito do negociador nato
- Como desenvolver competências negociais
- Auto-diagnóstico e avaliação

4 - Análise da situação actual do mercado

5 - Comunicação

Formas de concepção das mensagens

- Ajustar a linguagem ao objectivo da informação
- Formatação do documento
- Destinatários directos e indirectos do documento
- Formas de arquivo
- Identificação do suporte gráfico mais adequado para a divulgação da mensagem

Expressão oral

- Mensagem
 - Conteúdos e língua (nativa, de negócios, regionalismos)
 - Linguagem corporal
 - Estilos de comunicação (autocrática, directiva, motivadora, integradora)
- Técnicas facilitadoras da comunicação, do relacionamento interpessoal e da gestão da relação
- Rigor/objectividade
 - Eficácia e assertividade
 - Empatia e disponibilidade
 - Capacidade de delegar, acompanhar e controlar
 - Recolher contributos de todos
 - Resolução de conflitos e de situações de ansiedade

6 - Técnicas de fecho do negócio

- Preparação de fecho
- O acordo
- Acompanhamento (curto, médio e longo-prazo)

7 - Role - Play e Exercícios

PREÇO: 150€

Inscrições online em:

<http://www.i9project.net/inonline.php>

Inscrições até ao dia 18 de Novembro inclusive e válidas após pagamento.

I9PROJECT

Rua Sá da Bandeira, 766, 1º Esq.

4000-432 Porto

Tel.: 220933609 / 919404878 (Segunda a sexta-feira das 14 às 19 horas)

E-mail: cursos@i9project.net