



**I9PROJECT**

Formação, Consultoria e Organização de  
Eventos

## 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](mailto:cursos@i9project.net)

[www.i9project.net](http://www.i9project.net)

Apoios:

**Formação.com.pt**

Portal de Formação Profissional

**14 de Setembro de 2010**

# 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 aspecto fulcral no processo de compra do cliente. Esse papel passa cada vez mais pela adopção 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.

## OBJECTIVOS:

No final da acção 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, Directores 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:

Dias 14, 16, 21, 23, 28, 30 de Setembro e 7, 12, 14 e 19 de Outubro de 2010.

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

## CERTIFICAÇÃO

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

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

### MÓDULO 1 - Introdução à negociação (7h)

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

### MÓDULO 2 - Fases da Negociação (5h)

#### 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 táticas

#### Fase da Negociação

- Técnicas de negociação
- Comportamento na negociação

#### Pós-negociação

- Conclusão e formalização do acordo
- Implementação do acordo

### MÓDULO 3 - O perfil do negociador (4h)

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

### MÓDULO 4 - Análise da situação actual do mercado (2h)

### MÓDULO 5 - Comunicação (6h)

- 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

### MÓDULO 6 - Técnicas de fecho do negócio (5h)

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

### MÓDULO 7 - Role - Play e Exercícios (1h)

**PREÇO:** 150€

Inscrições online em:

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

*Inscrições até ao dia 9 de Setembro inclusive e válidas após pagamento.*

## I9PROJECT

Rua Sá da Bandeira, 766, 1º Esq.

4000-432 Porto

Tel.: 220933609 / 919404878

E-mail: [cursos@i9project.net](mailto:cursos@i9project.net)