

## Técnicas de Negociação

- **Formato do curso:** Presencial e Live Training
- **Localidade:** Lisboa
- **Data:** 10 Fev. 2020 a 11 Fev. 2020
- **Preço:** 630€
- **Horário:** Laboral - das 9h00 às 17h00
- **Nível:** Intermédio
- **Duração:** 14 horas

Empresas preocupadas com um processo de educação permanente em negociação, têm percebido a necessidade de reciclagem periódica sobre o tema, buscando otimizar os resultados obtidos.

Independente da atualização sobre todos aspetos da negociação, estas empresas cada vez mais procuram implantar a sua competência organizacional relativamente a este tema.

Sabemos também que a nova dinâmica do mercado e da economia forçará todas as empresas a aprimorar, cada vez mais, a efetividade das suas negociações.

## Destinatários

Pessoas que exerçam, ou que esperem vir a exercer, atividades profissionais que careçam de competências ao nível da negociação e persuasão, nomeadamente na área comercial ou afins.

## Objectivos

**Objetivo Geral:** No final desta ação, os formandos deverão saber a utilizar as técnicas de argumentação e de negociação no contexto das organizações.

- Identificar os estilos de influência;
- Apresentar pontos de vista polémicos e defender as suas ideias;
- Influenciar de forma construtiva, contornando atitudes defensivas e bloqueadoras;
- Utilizar técnicas de argumentação em diferentes contextos profissionais;
- Aplicar técnicas de negociação.

**Objetivos Específicos:** No final do programa os participantes deverão ser capazes de:xxxxxx

- Identificar e analisar os fatores de êxito/fracasso inerentes às diversas situações de negociação profissional a nível intra e inter institucional.
  - Utilizar técnicas de interação e aplicar estratégias de negociação, desenvolvendo simultaneamente as competências necessárias para aumentar a eficácia na preparação, gestão e controlo dos processos de negociação.
  - Autodiagnosticar necessidades individuais de evolução e identificar as respetivas mudanças a promover, assegurando a melhoria contínua dos resultados nas diversas situações de negociação.
- 

## Metodologia

O Curso assentará numa metodologia ativa e interativa baseada em oficinas práticas e exercícios. As atividades propostas para a ação incluem:

- Método ativo
- Formação centrada no formando, promovendo a autoaprendizagem.
- Formação orientada para a prática de situações reais do quotidiano e dia-a-dia profissional utilizando role-plays, debates, e outros materiais que se verifiquem necessários que vão sendo devidamente integradas com breves enquadramentos teóricos sempre que seja necessário.
- Estratégia teórico-prática que conjuga simultaneamente os processos pedagógicos clássicos e comprovados com as tendências mais recentemente desenvolvidas em formação profissional.
- Aplicação de técnicas ativas de formação, apoiadas por diversos suportes audiovisuais e instrumentos práticos, com vista à dinamização dos participantes e à aquisição do [saber-fazer].
- Fornecimento de documentação especializada relativa aos diversos conteúdos do programa.

**Documentação:** A Ação contempla Documentação de Apoio, Plano de Leitura a realizar durante o curso, e que servem de apoio após a finalização do mesmo.

---

## Programa

### Enquadramento geral

- Introdução e Objetivos
- Validação pelo formador das necessidades específicas dos formandos.

### O conflito

- O processo de conflito
- Conflito funcional ou conflito disfuncional
- Oposição potencial ou incompatibilidade
- Criar conflitos funcionais.

### Identificar as principais causas e efeitos dos conflitos organizacionais

### Distinguir os métodos clássicos dos métodos contemporâneos de resolução de conflitos nas

## **empresas**

**Descrever as estratégias mais importantes para tratar de forma eficaz os conflitos numa empresa**

### **O desafio da negociação**

#### **Porquê saber negociar?**

- Trabalho de Análise / Diagnóstico: as mudanças na Negociação – Debate
- Que conhecimentos possuímos realmente sobre negociações
- Fatores que influenciam uma negociação.

#### **Clientes internos e externos - qual a diferença?**

#### **Os objetivos de uma negociação**

#### **Relações duradouras ou não duradouras**

#### **Como estabelecer objetivos**

#### **A preparação da negociação**

- A recolha da informação
- As expectativas das partes envolvidas
- Estabelecer objetivos realistas
- Definindo a estratégia
- Compreender o que é que o outro lado realmente quer
- Reunir a informação disponível e saber onde está o poder
- Construir uma área delimitada de acordo
- Planear a negociação
- Testar o plano
- O desfecho ideal.

#### **As fontes de poder numa negociação**

#### **O processo negocial**

- Criar um clima facilitador
- As posições das partes envolvidas
- Reconhecer e lidar com táticas negociais
- Manter o controlo da negociação
- O impasse negocial.

#### **As implicações da abordagem win-win**

- Poder ou necessidades?
- Atitudes e comportamentos essenciais para uma negociação eficaz
- Autoanálise: será necessário mudar?

#### **Conduzir a negociação**

- Estabelecer a agenda e obter o acordo para a mesma
- Perguntar/escutar/reformular/resumir
- Saber “calar-se” e adaptar-se aos diferentes tipos de clientes
- A voz e a linguagem corporal
- Efetuar propostas e dar e receber concessões
- Neutralizar táticas
- Chegar a acordo ou parar a negociação
- Estabelecer um plano de ação e pontos de controlo.

### **Simulações gravadas em vídeo pelos participantes (role-plays)**

- Aplicações práticas e exercícios de treino específico com objeções, questões e argumentação em negociação.
- Compromisso individual para a mudança: o que é que eu vou mudar?

### **Conclusões e encerramento da ação**