

Negociação Comercial: Estratégias e Táticas no Sector Bancário

Objetivos Gerais:

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos, técnicas e das melhores práticas negociais a aplicar em processos de negociação comercial em cliente empresarial.

Objetivos Específicos:

No final deste curso os participantes saberão:

- Planear processos e dominar estratégias e táticas de negociação;
- Escolher novas práticas de negociação;
- Identificar as características de bom negociador;
- Estipular e hierarquizar os objetivos da negociação;
- Conduzir adequadamente uma reunião de negociação;
- Win-win.

Destinatários:

Este curso destina-se a todos os profissionais da área da banca envolvidos em processos de negociação comercial com empresas e que pretendam aprender as estratégias e táticas que mais se adequam à negociação em causa.

Carga Horária: 18 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I - Negociação

- Conceitos Populares;
- Conceitos Atuais;
- Elementos e Agentes da Negociação.

Módulo II - Negociação e os seus Intervenientes

- O Perfil do Negociador;
- Novas Práticas;
- As Características do Bom Negociador;
- Melhorar as Capacidades das Negociações;
- Simulações e *Roleplay*.

Módulo III - O Planeamento da Negociação

- Definir e Classificar os assuntos a negociar;
- Estipular os objetivos a atingir;
- O Plano da Negociação;
- Simulações e *Roleplay*.

Módulo IV - Estratégias e Táticas

- Conceito de Estratégia;
- Conceito de Tática;
- Evitar ou Contornar os Impasses;
- Ouvir, Falar e Decidir;
- Simulações e *Roleplay*.

Módulo V - A Condução da Negociação

- A Abertura da Reunião de Negociação;
- O Relacionamento durante a Reunião;
- Como fechar a Reunião/o Negócio;
- Simulações e *Roleplay*.