

## Negociação Comercial: Estratégias e Táticas

### 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.

### 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.

### Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em processos de Negociação Comercial e que pretendam aprender as estratégias e táticas que mais se adequam à negociação em causa.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

18 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I - Negociação – Principais Conceitos

- 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

## Módulo III - O Planeamento da Negociação

- Definir e Classificar os assuntos a negociar
- Estipular os objetivos a atingir
- O Plano da Negociação

## Módulo IV - Estratégias e Táticas

- Conceito de Estratégia
- Conceito de Tática
- Evitar ou contornar os impasses
- Ouvir, falar e decidir

## Módulo V - A Condução da Negociação

- A abertura da Reunião de negociação
- O relacionamento durante a reunião
- Como fechar a reunião/o negócio

## Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.