



PROGRAMA NEGOCIAR PARA GANHAR

OBJECTIVOS:

- CONHECER AS FERRAMENTAS NECESSÁRIAS PARA DESENVOLVER-SE COMO NEGOCIADOR.
- PREPARAR-SE PARA QUALQUER TIPO DE NEGOCIAÇÃO.
- ENTENDER COMO CONSEGUIR MAIS PODER E INFLUÊNCIA.
- CONHECER AS PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS E TÁCTICAS.
- OBTER UM EXCELENTE RESULTADO NUMA NEGOCIAÇÃO, SATISFAZENDO O SEU Oponente.

PROGRAMA:

MÓDULO 1 - CONHECENDO O PROCESSO

- 1.1 - QUERENDO OU NÃO JÁ É UM NEGOCIADOR.
- 1.2 - TUDO PODE E DEVE SER NEGOCIÁVEL.
- 1.3 - PERFIL DO NEGOCIADOR IDEAL.
- 1.4 - NEGOCIAR: COOPERAR OU COMPETIR?

MÓDULO 2 - O INICIO

- 2.1 - É preciso entender antes de negociar.
- 2.2 - O Conceito da "Gordura".
- 2.3 - Os mitos da Negociação.
- 2.4 - Como reagir aos mitos da negociação

MÓDULO 3- FACTORES QUE DEVEM SER CONSIDERADOS NUMA NEGOCIAÇÃO

- 3.1 - A importância do intangível na reacção do negociador.
- 3.2 - O que é ~~Minimax~~ e como usá-lo.
- 3.3 - Como descobrir os limites do seu oponente.
- 3.4 - Os diferentes estilos de negociadores.
- 3.5 - Definir as estratégias de negociação.
- 3.6 - O clima da negociação.
- 3.7 - O que motiva o seu oponente.

MÓDULO 4 – ESCOLHAS DECISIVAS

- 4.1 - Qual é o melhor lugar para negociar?
- 4.2 - Vantagens de negociar em casa.
- 4.3 - Vantagens de negociar em campo inimigo
- 4.4 - Em que situação escolher um território neutro.
- 4.5 - Negociação em equipa.
- 4.6 - Negociação por telefone

MÓDULO 5 – OUVIR E PERGUNTAR

- 5.1 - Obtenção de informações.
- 5.2 - A arte de fazer perguntas.
- 5.3 - A arte de responder perguntas.
- 5.4 - A arte de ouvir.
- 5.5 - A linguagem do corpo.
- 5.6 - Ler nas entrelinhas.

MÓDULO 6 – PRAZOS, CONCESSÕES E PODER

- 6.1 - Prazos.
- 6.2 - Concessões.
- 6.3 - Poder.

MÓDULO 7 – ESTRATÉGIAS E TÁCTICAS DE NEGOCIAÇÃO

- 7.1 - Estratégias de negociação por estilo do oponente
- 7.2 - ~~Checklist~~ para chegar a um acordo
- 7.3 - Táticas de negociação.
- 7.4 - O fecho negociação.
- 7.5 - Manter as aparências.
- 7.6 - Vinte regras para o sucesso das negociações.



Modalidade da Formação:

- Comportamental

Metodologia da Formação:

- Métodos pedagógicos activos e interactivos com ênfase no trabalho de grupo, debates, simulações e estudos de caso – o nosso modelo step by step - .

Metodologia de Avaliação:

- Avaliação da reacção dos formandos.
- Acompanhamento de resultados.
- Avaliação da eficácia da formação.

Local, Data, Horário e Duração:

- Lisboa / Luanda.
- 5 dias - 20 horas

Formador(a):

- Dra. Sónia Karitsis Formadora certificada

Inscrição:

trainingcare@trainingcare.pt

WWW.TRAININGCARE.PT

Training
Care