

NEGÓCIOS EXCELENTES



MODULO 1 – A IMPORTÂNCIA DA NEGOCIAÇÃO

- Saber o que é a negociação.
- Reconhecer o processo da negociação.
- Identificar as tendências e boas práticas negociação.
- Esclarecer os mitos sobre a negociação e adquirir uma visão realista do processo.

MÓDULO 2 –TIPOS DE NEGOCIAÇÃO

- Conhecer os diferentes tipos de negociação;
- Identificar formas alternativas de negociar;
- Reconhecer as vantagens e desvantagens de cada tipo.
- Aplicar as diferentes possibilidades a contextos diferenciados.

MÓDULO 3 –AS FASES DA NEGOCIAÇÃO

- Saber como preparar uma negociação;
- Identificar o poder negocial do interlocutor, através do cálculo do seu MAPAN (*Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado*)
- Conduzir um processo segundo os princípios que determinou previamente;
- Analisar e avaliar a qualidade da negociação, contribuindo dessa forma para a sua progressão enquanto negociador.

MODULO 4 – NEGOCIAR COM CLIENTES QUE NÃO PODE PERDER

- Saber como negociar com Clientes importantes;
- Reconhecer o impacto de diferentes abordagens na relação comercial a médio e longo prazo.

MODULO 5 – AS TÉCNICAS IRRESISTÍVEIS DA NEGOCIAÇÃO

- Abordar a outra parte com sucesso.
- Obter a atenção da outra parte.
- Alavancar o interesse na negociação.
- Despertar o desejo de acordo.
- Provocar o fecho para gerar satisfação.
- Garantir a satisfação e assim multiplicar negócios.
- A Check-list da satisfação no processo de negociação.

MODULO 6 – AS OBJECÇÕES

- A objecção mais temível: o preço.
- A objecção mais radical: o desinteresse
- A objecção mais genérica: o gosto
- A objecção mais vaga: a divagação.
- A objecção corporativa: os amigos.
- A objecção evasiva: sair de cena.
- A objecção concorrencial: desvantagem competitiva.
- A objecção concorrencial: vantagem competitiva.
- A objecção feliz: ele já é nosso Cliente.

MÓDULO 7 –ESTRATÉGIAS E TÁCTICAS

- Estratégia direccionada
- Estratégia padronizada
- Estratégia posicionada.
- Estratégia competitiva (Transformando problemas em oportunidades)
- Acções estratégicas eficazes:
- Tácticas agressivas de resultado.

MÓDULO 8 – COMPORTAMENTOS E ÉTICA NA NEGOCIAÇÃO

- Lidar com clientes: o consciencioso, o resistente, o indiferente, o receoso, o apreensivo, o indeciso, o inflexível, o compulsivo, o agressivo, o arrogante, o manipulador.
- A ética na negociação: as regras e conduta adoptar na relação interpessoal com clientes durante a negociação.

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