

OBJECTIVOS:

Desenvolver conhecimentos necessários à boa condução de uma relação comercial com parceiros económicos.

Dotar os formandos com conhecimentos para identificar os factores determinantes na negociação.

Preparar e Conduzir um processo de negociação utilizando os modelos aconselhados e tendo em consideração a natureza concorrencial do meio.

Comunicar de um modo influente e conduzir um processo de persuasão, utilizando e adaptando os modelos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Análise do contexto da negociação

Princípios elementares de Negociação

A preparação do processo de negociação

Expectativa, Percepção, Satisfação

O processo de negociação

O conhecimento do cliente e as suas necessidades

Como Conduzir Uma Negociação

Estratégias e Táticas de Negociação

Técnicas de Fecho do Negócio

DESTINATÁRIOS:

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

Nº DE HORAS: 12 horas