



NEGOCIAÇÃO E INFLUÊNCIA

People Value

DURAÇÃO:

14 Horas

DIRIGIDO A:

Presidentes/ Administradores, Alta Direção/ Quadros, Dirigentes, Diretores Gerais/ Gerentes, Diretores/ Responsáveis de Departamento, Quadros Médios/ Superiores, Managers, Gestores de Projetos de Projetos

OBJETIVO GERAL:

- Identificar os Pontos – Chaves de uma Negociação e as Competências do Negociador Profissional

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Utilizar a Reformulação, as Perguntas e o Back Tracking para potenciar a Persuasão e os Resultados das Negociações
- Conhecer os Facilitadores de uma Comunicação Assertiva e que potenciam um processo de Negociação
- Conhecer os Erros mais Comuns nas Negociações e saber como os Evitar
- Aplicar um Conjunto Coerente de Métodos e Técnicas para ultrapassar Objeções e Impasses

PROGRAMA

1. Conceitos Gerais sobre Influência

- . Influência vs. Manipulação
- . A Ética da Influência
- . Atitudes Facilitadoras da Comunicação Persuasiva: a Importância da Linguagem Verbal e Não Verbal
- . Contornar as Barreiras na Comunicação
- . Dar e receber feedback de forma Assertiva: Modelo da Sanduíche; Feedback e Técnica DESC; Técnica do Edredão
- . Formulação de Perguntas, Reformulação e Back Tracking
- . Os resultados Positivos da Persuasão Eficaz em Grupos de Trabalho

2. As Competências Relacionais nos Processos de Influência e Negociação

- . Empatia e Escuta Ativa
- . Estratégias para Gerir as Emoções
- . Estabelecimento do Rapport na Influência: Calibrar, Sincronizar, Acompanhar e Conduzir
- . Meta Programas Mentais e as Necessidades e as Motivações dos Interlocutores



3. Conceitos Gerais sobre Negociação

- . Pontos – Chave de uma Negociação: Comunicação, Relacionamento entre as Partes, Interesse Comum, Formulação de Perguntas, Alternativas e Compromisso
- . Características Pessoais de um Negociador Eficaz
- . Os Erros mais Comuns nas Negociações
- . Estratégias de Negociação e seus Efeitos: Ganhar/Ganhar; Ganhar/Perder e Perder/Perder
- . Etapas da Negociação
- . Guia de Preparação de uma Negociação Eficaz: Preparação, Etapas
- . O MAPAN e a Importância de se saber fazer Concessões
- . Técnicas e Táticas de Negociação: as Regras de Ouro para uma Negociação de Sucesso
- . Contorno de Objeções Explícitas e Implícitas e Fecho do Acordo

VALOR: 425€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor