

Best

Negociação na compra

Os métodos e técnicas eficazes para negociar com o seu fornecedor

 Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.050,00 € + IVA

Referência: 032

Num ambiente onde os recursos financeiros são valiosos e as margens de lucro podem ser otimizadas através de negociações eficazes, a competência negocial dos compradores permite assegurar preços competitivos, prazos de pagamento favoráveis, condições contratuais interessantes e até mesmo relacionamentos sólidos e acordos exclusivos com fornecedores, sem nunca descurar a qualidade dos produtos e serviços adquiridos.

As plataformas de e-procurement e os sistemas de gestão de fornecedores oferecem novas oportunidades para otimizar e monitorar o processo de negociação: a análise de dados sobre preços de mercado, o histórico de transações e as condições contratuais são apenas algumas das informações facilmente disponíveis e utilizáveis no decorrer do processo de negociação. Porém, se a digitalização e a automação têm vindo a provocar mudanças nas compras e nos seus processos negociais, a capacidade humana de compreender as nuances das negociações, de ler as entrelinhas e de construir relacionamentos são competências dificilmente substituíveis pela tecnologia.

Como comunicar, resolver conflitos e tomar decisões estratégicas para garantir acordos win-win? Como lidar com negociações de compra difíceis? Como dominar negociações e fechar acordos vantajosos? Estas são algumas das questões a que o curso Negociação na compra visa responder, apoiando os profissionais no desenvolvimento ativo das suas competências negociais.

Destinatários



Para quem?

- Compradores e responsáveis por áreas de compras, qualidade, operações, responsáveis pela gestão, e profissionais que, na sua função, efetuam atos de compra.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Sessões de Formação

Preparar o terreno e dominar o processo de negociação

Compreender a importância da negociação de compras

- Introdução e principais conceitos.
- Visão geral da negociação de compras e sua importância no processo de compras.
- Tipos de negociação e suas características.
- As etapas da negociação de compras.

Preparar a negociação e conhecer os fornecedores

- Estratégia e objetivos organizacionais que influenciam a negociação.
- Poder e dependência - a relação com cada fornecedor.
- Avaliação do MAPAN (Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado) e limites.
- Plano de negociação e objetivos a alcançar.

Conduzir a negociação e criar valor

- Estilos de negociação.
- Comunicação efetiva: comunicação verbal e não-verbal.
- Os desafios e benefícios da negociação à distância.
- Técnicas e estratégias de negociação.

Concluir com sucesso a negociação e preparar-se para o futuro

Repartir ganhos e gerir o poder na negociação

- O poder na negociação.
- Construir relacionamentos em negociações.
- Como identificar e lidar com negociadores difíceis.
- Como gerir conflitos e alcançar acordos Win-Win.
- Considerações culturais em compras internacionais.

Fechar o acordo e avaliar a eficácia negocial

- Reagir a impasses e fazer avançar o processo.
- Estratégias e técnicas de fecho de negociações.
- Utilização de cláusulas de penalização e de compensação.
- O que há para fazer depois de fechar o acordo.

Conhecer as tendências e o futuro da negociação de compras

- Digitalização e automação da negociação - negociação eletrónica.
- Tomada de decisão baseada em dados e a inteligência artificial.
- Responsabilidade social e sustentabilidade.
- Outras tendências relevantes a considerar.

Identificação dos desenvolvimentos realizados - questionário digital

- Aferição dos conhecimentos adquiridos e identificação das dificuldades de implementação das aprendizagens em contexto de trabalho.



Objetivos

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- identificar a estratégia mais adequada a cada situação negocial específica;
- preparar uma negociação diferenciadora;
- saber como fazer uso do poder negocial e retirar vantagens significativas para a organização;
- concluir negociações eficazmente através das técnicas de fecho da negociação;
- aplicar boas práticas e enquadrar as tendências no seu contexto.



Métodos pedagógicos

Centrado na melhoria da performance em contexto de trabalho, neste percurso de aprendizagem são combinadas diferentes metodologias ativas (casos práticos e trocas de opiniões e experiências entre os participantes), intercaladas com o processo de formação expositivo, de forma a facilitar a aplicação dos conceitos adquiridos e aferir as práticas a implementar.

Os diferentes exercícios práticos lançados aos participantes, permitem antecipar as barreiras, oportunidades e consequências da mudança, bem como apoiá-los no processo de implementação.



Pontos fortes

- Visão global da importância da negociação de compras e apresentação dos tópicos mais críticos e das tendências mais relevantes.
- Modelo de aprendizagem que proporciona a cada participante a possibilidade de caraterizar os seus processos negociais, identificando oportunidades de melhoria e definindo prioridades de ação.
- Formação com diversos exemplos, casos, modelos, boas práticas e ferramentas que, em conjunto com a troca de opiniões e experiências dos participantes, se torna fortemente orientada para a melhoria de competências e desempenho, visando sempre uma negociação de compra eficaz e responsável.



Datas 2026 - Référence 032



Últimas inscrições



Realização garantida

De 9 mar a 12 mar

De 14 set a 17 set

De 12 out a 15 out