

Best

Negociação comercial

Para além da venda: saber negociar

 Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

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

Referência: 163

Face à concorrência agressiva e a clientes dispostos a obter mais gastando menos, ao comercial de hoje não basta usar argumentação adequada e demonstrar os benefícios da oferta. Mesmo quando a venda parece conseguida, o negócio está longe de estar garantido.

No percurso de aprendizagem Negociação comercial **4REAL®**, os participantes adquirem as técnicas de negociação necessárias para concluir o acordo, trocando concessões por contrapartidas de forma rentável e assegurando, simultaneamente, a confiança para criar valor na relação futura com o cliente.

Através da abordagem **4REAL®** é incentivado ao longo de todo o percurso a realizar uma mudança efetiva de comportamentos no seu contexto real de trabalho, tendo em conta as suas necessidades individuais, para melhorar a sua performance e melhorar os seus resultados.

Destinatários



Para quem?

- Técnicos comerciais, vendedores e delegados comerciais.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percurso de aprendizagem

Autodiagnóstico online

- Ganhar autoconhecimento e autoconsciência sobre as suas práticas na negociação e gestão de conflitos.

Aprendizagem online

- Módulos digitais de aprendizagem assíncrona.
- Desafios de aplicação prática: aumentar o comprometimento com o percurso de aprendizagem e estimular a transferência da aprendizagem para o seu contexto real.

Sessões de Formação

Compreender a dinâmica da negociação

- Diferenciar a venda da negociação.
- Características globais das negociações e especificidades da negociação comercial.

- O processo negocial: etapas e objetivos.
- Compreender as duas orientações estratégicas da negociação:
- A negociação integrativa e a negociação distributiva;
- Que estratégia adotar face aos objetivos a alcançar.

Aumentar a compreensão mútua para melhor conhecer as posições e os interesses do seu interlocutor

- Saber distinguir posições, interesses e critérios de decisão.
- Enquadrar a negociação: clarificar o contexto e estabelecer uma relação positiva e facilitadora do processo negocial.
- Usar as técnicas de controlo do diálogo para obter e partilhar informação.
- Expressar o seu acordo ideal, sustentando-o em argumentos... e resistir à tentação de fazer, de imediato, concessões.
- Escutar os pedidos iniciais da outra parte sem entrar, de imediato, na negociação.

Exercícios práticos e outputs!

- Estudo de caso e simulação, seguida de feedback estruturado acerca de boas práticas a implementar e estratégias a desenvolver face aos aspetos de melhoria identificados.

Construir uma solução satisfatória para ambas as partes

- Convencer a outra parte da legitimidade dos seus pedidos:
- repetir os seus argumentos, explicar as suas necessidades e o seu propósito;
- saber usar a argumentação persuasiva para apoiar as propostas e contrapropostas.
- Aprofundar as objeções, compreender a necessidade por detrás do pedido:
- saber tratar as objeções mantendo um clima de concordância.
- Propor/Procurar novas soluções.
- Trocar, de forma equilibrada, concessões por contrapartidas:
- controlar o desenrolar da negociação: sínteses parciais, reenquadramento e check-up de pontos de acordo;
- dominar a dinâmica da troca de concessões por contrapartidas.

Exercícios práticos e outputs!

- Estudo de caso e simulação, seguida de feedback estruturado acerca de boas práticas a implementar e estratégias a desenvolver face aos aspetos de melhoria identificados.

Conduzir a negociação comercial

- Equilibrar a relação de poder no seio da negociação comercial:
- avaliar a relação de forças entre as diferentes partes: O poder negocial será relativo?
- distinguir poder real de poder exposto na mesa da negociação;
- fatores de poder na negociação comercial;
- saber equilibrar o poder quando a relação de forças é desfavorável.
- Princípios táticos da negociação competitiva: controlo das concessões e exigência de contrapartidas.

- Lidar com as manobras táticas e identificar as “armadilhas” dos compradores.

Exercícios práticos e outputs!

- Estudo de caso e simulação, seguida de feedback estruturado acerca de boas práticas a implementar e estratégias a desenvolver face aos aspetos de melhoria identificados.

Concretizar o acordo

- Técnicas e procedimentos de pré-fecho: influenciar o acordo final.
- Fechar um acordo a longo prazo:
- formalizar, de forma precisa, o acordo;
- salientar os benefícios mútuos do resultado e agradecer à outra parte.

Exercícios práticos e outputs!

- Estudo de caso e simulação, seguida de feedback estruturado acerca de boas práticas a implementar e estratégias a desenvolver face aos aspetos de melhoria identificados.

Definir um plano de ação das mudanças a pôr em prática

- Identificar prioridades de mudança e elaborar o seu Plano de Ação.

Personalização do percurso de aprendizagem

Individualização do percurso de acordo com as necessidades individuais de cada participante (escolha de 1 sprint de aprendizagem), e disponibilização de atividades digitais de acordo com as escolhas realizadas.

Sprint “Como controlar as minhas emoções durante uma negociação?”

Composto por 1 Módulo interativo

- Identificar os desafios do autocontrolo.
- Utilizar ferramentas práticas de autocontrolo.
- Compreender a importância do pensamento positivo.

Sprint “Como gerir conflitos?”

Composto por 1 Módulo interativo

- Estratégias de gestão de conflitos.



Objetivos

No final do percurso de aprendizagem os participantes deverão ser capazes de:

- preparar metodicamente as negociações;
- desenvolver um estilo eficaz de negociação;
- escolher a estratégia negocial adequada a cada situação;

- usar técnicas específicas para se afirmar face às pressões táticas e às “armadilhas” dos compradores;
- equilibrar o poder negocial.



Métodos pedagógicos

- Este percurso preconiza o envolvimento ativo e constante do participante através de vários desafios, quer à distância quer na sessão presencial. Combina diversificadas metodologias para potenciar a performance no contexto de trabalho: autodiagnósticos, estudos de caso e roleplay na sessão presencial, classes virtuais e desafios concretos de aplicação no contexto profissional.



Pontos fortes

- Um método testado para preparar as negociações: depois da formação a maioria dos participantes refere-o como uma mais-valia importante para a sua prática.
- Ritmo intensivo de simulação-análise-reflexão que mantém a dinâmica de aprendizagem.
- Métodos de simulação e treino especialmente adaptados à aprendizagem das competências de negociação.
- Garantia de desenvolvimento e continuidade da aprendizagem através da abordagem 4REAL:
 - As várias etapas que constituem o percurso e que potenciam o maior envolvimento, compromisso e suporte à transferência, nomeadamente o enfoque na performance.
 - O suporte da plataforma Learning Hub o que permite ao participante a visualização imediata de todo o percurso identificando o caminho a percorrer e o que já realizou.



Datas 2026 - Référence 163



Últimas inscrições



Realização garantida

De 17 mar a 20 mar

De 22 set a 25 set

De 10 nov a 13 nov