




Competências avançadas de negociação (nível 2)

Estratégias e táticas de negociação

 Presencial

Duração : 2 dias (14 horas)

Referência : 566

Preço : 850,00 € + IVA

Intra empresa : Sob consulta



Disponível em formato 100% digital e presencial.

ON&OFFLINE

Nas organizações de hoje, a negociação é uma competência do quotidiano. Com o aumento da complexidade das estruturas e da diversidade de objetivos, pessoas e grupos negociam cada vez mais frequentemente, a múltiplos níveis, com parceiros externos e internos.

E as negociações são, por isso também, mais complexas, apoiadas em novos meios de comunicação à distância e com interlocutores com diferentes backgrounds culturais, constituindo desafios mais complexos para o negociador.

No curso competências avançadas de negociação, os participantes poderão desenvolver competências avançadas de negociação que lhes permitam:

- melhorar a flexibilidade nas escolhas de estratégias negociais para as diferentes situações;
- conhecer-se aprofundadamente como negociador para antecipar reações e compensar pontos fracos;
- melhorar a eficácia nas e-Negociações (por email, chat ou videoconferência);
- saber posicionar-se numa negociação com vários interlocutores;
- preparar e conduzir negociações entre equipas.

Objetivos

Uma formação que lhe irá permitir:

- tirar partido das potencialidades do seu estilo de negociação;
- usar competências estratégicas fundamentais para criar e dividir valor numa negociação;
- saber como posicionar-se numa negociação de grupo;
- adaptar-se na negociação com parceiros de culturas diferentes;
- conduzir negociações online.

Destinatários

Para quem

- Gestores, quadros e profissionais experientes em processos de negociação internos ou externos e que pretendam

desenvolver as suas competências para lidar com negociações complexas.

Pré-requisitos

- Negociadores com muita experiência ou que tenham frequentado anteriormente cursos sobre negociação: [Negociação comercial](#), [Negociação na compra](#).

Percurso de aprendizagem

Rever as competências essenciais do negociador

- Fases do processo de negociação.
- Pontos-chave da preparação da negociação: estabelecimento e avaliação da zona de acordo possível.
- Gerir a informação disponível para evitar a “maldição do vencedor”.
- Determinantes da escolha da estratégia negocial.
- Interesses diferentes, resultados compatíveis: como detetar o potencial integrativo de uma negociação.
- Pontos-chave da condução de uma negociação.
- Este é um bom acordo? Como medir a eficácia dos resultados da negociação?

Desenvolver as competências pessoais de negociação

- Conhecer-se como negociador e adaptar o seu estilo à estratégia escolhida: autodiagnóstico do estilo individual de negociação.
- A orientação social na negociação (individualismo, cooperação e competição): consequências práticas para o resultado da negociação.
- Formas de abordagem da negociação: direitos, interesses e poder.
- Estilos emocionais na negociação: descobrir as vulnerabilidades pessoais face às táticas dos oponentes.
- Ser ou não ser... racional na negociação.
- Conhecer e evitar os enviesamentos e ilusões nas decisões negociais: o mito da “soma fixa”, ajustamento às âncoras, escalada irracional de compromisso.

Negociar em grupo

- Particularidades das negociações multipartes.
- Procedimentos para apresentação de propostas; como evitar a “visão afunilada” dos acordos possíveis.
- Técnicas para “alargar o bolo” dos recursos disponíveis.
- A dinâmica das concessões e das contrapartidas entre múltiplas partes.
- Moderar uma negociação em grupo: técnicas e procedimentos.

Negociar entre equipas

- Constituição de uma equipa: distribuição de papéis negociais.
- Negociar internamente: detetar e harmonizar as diferenças de preferências e interesses negociais no seio da equipa.
- Determinar a responsabilização.
- O uso tácito dos papéis negociais.

Usar persuasão na negociação

- Como escolher e pôr em prática uma estratégia de influência.
- Gerir o poder da informação para reforçar o efeito persuasivo das suas propostas.
- Desenvolver um estilo persuasivo: organizar as mensagens, buscar a adesão dos oponentes, ampliar a intensidade da linguagem.
- Usar a persuasão para alterar a perceção de poder do interlocutor.

Lidar com negociadores truculentos: conversas difíceis

- Como enfrentar táticas de ética duvidosa: técnicas e procedimentos adequados a cada situação.
- Gerir as emoções nas fases “duras” da negociação.
- Evitar a escalada emocional: da estratégia clássica (G.R.I.T) à sincronização com o oponente.

Interpretar as situações específicas de negociação

- Breve introdução à negociação intercultural:
 - O impacto das diferenças culturais na negociação: individualismo vs. coletivismo; igualdade vs. hierarquia; comunicação direta vs. indireta.
- Como tirar partido das diferenças culturais para “alargar o bolo” de recursos negociáveis.
- Negociação online:
 - estabelecer uma relação de confiança via email, chat e videoconferência;
 - alterações da perceção do poder negocial por efeito da TI.

Métodos pedagógicos

- Pedagogia ativa e participativa, envolvendo treino individual de situações de negociação, estudo e simulação de casos.
- Cada participante poderá refletir sobre o seu perfil individual de negociador com a ajuda de instrumentos de autodiagnóstico e estabelecendo um plano de progresso pessoal discutido com o formador.

Pontos fortes

- Elevada abrangência – é aplicável a um leque variado de situações negociais que ocorrem em diversos contextos profissionais.
- Excelência de conteúdos – o programa integra técnicas e procedimentos apoiados nos mais recentes resultados da investigação sobre negociação.
- Alta aplicabilidade – fornece instrumentos de aplicação imediata em vários tipos de negociações profissionais.
- Método assente na prática – a aprendizagem assenta na contínua resolução de casos e treino de situações negociais.