

PROGRAMA/CRONOGRAMA

DESIGNAÇÃO: Técnicas de negociação

DATA: de 4 a 18 de novembro de 2015

DURAÇÃO (H): 9

SALA: R209

FORMADOR(A): António Mesquita Guimarães

PROGRAMA:

OBJETIVOS:

Ao concluir a formação, o formando deverá ser capaz de:

- Distinguir as várias fases de um processo de negociação;
- Identificar diferentes tipos de relacionamento interpessoal, sem sede de negociação;
- Elaborar e enquadrar os objetivos a atingir, objetivos ideais, objetivos realistas: mínimo a obter
- Aplicar táticas técnicas em prol dos interesses próprios ou que representa, distinguindo as virtudes e os erros negociais.

CONTEÚDOS:

Esta formação abordará temáticas como:

- Conhecer e desenvolver as potencialidades do seu próprio estilo de negociação;
- Dar a conhecer as táticas existentes e possíveis para o sucesso na operação negociação;
- Treinar as competências estratégicas para uma negociação bem-sucedida
- Adaptar-se a situações específicas como a negociação com parceiros com um nível de resistência ao diálogo alto, bem como os diferentes estilos de interlocutor com que o negociador se depara.

CRONOGRAMA:

AVALIAÇÃO

	DATA	HORÁRIO			MÉTODO DE AVALIAÇÃO:
1.ª sessão:	04-11-2015	9:30	12:30	3 h	
					Escrita <input type="checkbox"/>
2.ª sessão:	11-11-2015	9:30	12:30	3 h	Por observação <input checked="" type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
3.ª sessão:	18-11-2015	9:30	12:30	3 h	
4.ª sessão:					
5.ª sessão:					
6.ª sessão:					
Total:				9 h	