

# Técnicas Avançadas de Negociação

Em tempo de crise, é tempo de negociar!  
15, 16 e 23 de Abril



# Técnicas Avançadas de Negociação

## Objectivos

- Identificar e analisar os factores relacionais e processuais associados à eficiência e eficácia de cada situação de negociação profissional.
- Aplicar técnicas práticas para efectuar uma gestão dinâmica da negociação, desde a preparação e controlo da situação, ao uso de estratégias e táticas adequadas a cada processo de compra/venda.
- Auto-diagnosticar necessidades individuais no seu perfil de negociador e identificar as respectivas mudanças a promover para assegurar uma melhoria contínua dos resultados na negociação com consequente aumento do valor acrescentado para a sua empresa.

## Metodologia

Formação teórico-prática com simulações.

Sessão de debriefing e acompanhamento pós-formação.

Distribuição de um manual com documentação elaborada a partir de informação especializada e bibliografia utilizada.

## Destinatários

Profissionais e executivos com responsabilidades de negociação

## Especialista

### Manuel Firmino Torres

- Sócio-gerente de uma empresa de Consultoria e Consultor em Psicologia e Formação Profissional;
- Ex-Administrador de uma Empresa Comercial e Industrial de Importação / Exportação;
- Assistente Convidado desde 2002 na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, tendo sido Docente na Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto e no Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais

## Local e Horário

A formação decorrerá em Lisboa, nos dias- 15, 16 e 23 de Abril de 2009.

Porto - Efectue a sua pré-inscrição para o curso a realizar no Porto.

- Formação das 9:00 às 18:00, incluindo almoço;
- Preço inclui certificado de formação profissional, materiais e livros eventualmente utilizados.

## Preço

Clientes PwC: 900€

Não Clientes PwC: 1250€

Desconto de 10% para 2 ou mais inscrições.

## Técnicas Avançadas de Negociação

- Introdução geral às técnicas de negociação
- Processo de negociação e as suas diferentes abordagens
- Questionário de auto-análise do perfil de negociador: self-assessment
- Exploração das “65 linhas de orientação” da negociação para gerir caso-a-caso os processos de compra e venda
- Análise da situação e definição de objectivos de forma adequada a cada processo de negociação
- Estratégias e táticas para controlar a evolução da negociação: vendedor e comprador; ataque e defesa na negociação profissional
- Aplicações práticas e exercícios de treino específico com objecções, questões e argumentação em negociação
- Clínica de vendas: diagnóstico de situações ocorridas e preparação de futuras negociações
- Estratégia da entrevista de negociação
- Conclusão da negociação e consequências do acordo: condições, garantias e formalidades
- Prática simulada de diferentes casos de negociação profissional com análise, com *feedback* e *coaching*



#### Informações

PwC ACADEMY

Tel: 213 599 175

Fax: 213 599 991

#### Soluções formativas à medida

Nuno Nogueira

Tel: 213 599 472

Fax: 213 599 991

[pwc.academia@pt.pwc.com](mailto:pwc.academia@pt.pwc.com)

#### Lisboa

Palácio Sottomayor

Rua Sousa Martins, 1 - 2º

1069-316 Lisboa

#### Porto

o'Porto Bessa Leite Complex

Rua António Bessa Leite, 1430 - 5º

4150-074 Porto