

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- **FASES DA NEGOCIAÇÃO**
- PREPARAÇÃO, DESENVOLVIMENTO E FECHO
- **RECOLHA E UTILIZAÇÃO DA INFORMAÇÃO**
- **VARIÁVEIS DA NEGOCIAÇÃO**
- PREÇO, PRAZO, CONDIÇÕES, VALOR
- **TIPOLOGIA DE INTERLOCUTORES**
- ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO
- **ARGUMENTAÇÃO E GESTÃO DE OBJEÇÕES**
- **CONCESSÕES NEGOCIAIS**
- CRITÉRIOS E LIMITES
- **TÉCNICAS DE FECHO**

OBJECTIVOS

- Desenvolver competências de negociação eficazes, potenciando acordos equilibrados e sustentáveis para a empresa e para o cliente;
- Reconhecer as fases do processo negocial;
- Preparar negociações com base em informação relevante;
- Adaptar a negociação aos diferentes perfis de interlocutores;
- Gerir concessões de forma estratégica;
- Aplicar técnicas de fecho eficazes.

METODOLOGIA

Pedagogia Activa com recurso à componente prática.
No final do curso será efectuada uma avaliação da aprendizagem.

VALORES	SÓCIOS	NÃO SÓCIOS
	80.00€	95.00€

Aos valores apresentados acresce a Taxa de IVA em vigor.
Valores indicados por/Formando

DESTINATÁRIOS

- Profissionais do setor que procuram melhorar os seus conhecimentos e/ou obter uma formação certificada.



4 HORAS

FORMAÇÃO ANECRA

SAIBA QUE...

A ANECRA é uma entidade Formadora Certificada, com um vasto leque de ofertas formativas em áreas multidisciplinares, que acompanham as necessidades e as tendências de mercado.

FALE CONNOSCO...

+351 21 392 90 30

Telefone

patricia.paz@anecra.pt

email

Av. Gago Coutinho, 100 | 1749-124 Lisboa

morada

www.anecra.pt

INSCREVA-SE AQUI

