

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO PARA INICIANTE – 16h

PRÉ-REQUISITOS:

Idade mínima: 18 anos. Escolaridade mínima: Ensino Médio completo.

OBJETIVO:

Capacitar o profissional para negociar produtos e serviços em situações comerciais de divergência, aplicando técnicas adequadas a cada situação para ajustar os interesses de todas as partes envolvidas. O curso orienta os alunos a negociarem no ambiente empresarial de forma com que não tenham como alvo a vitória de apenas uma parte e sim de todos os agentes envolvidos.

PÚBLICO-ALVO:

Gestores de pequenas e médias empresas, profissionais da área comercial e pessoas que lidam com conflitos em geral.

METODOLOGIA:

Aulas práticas, onde cada conceito, após uma breve explanação teórica, é executado, através de exemplos dirigidos e exercícios práticos, otimizando e reforçando o aprendizado.

EMENTA:

Conceitos de negociação: definições, etapas, casos e ambientes de negociação.

- Perfil de negociadores: autoconhecimento na habilidade de negociador, tipos e características de negociadores e grandes negociadores de mercado.
- Tipos de negociação (ganha-ganha, perde-perde etc).
- Preparação de uma negociação: limites, informações, cenários de negociação, implicações.
- Estratégias e táticas para obtenção de sucesso num processo de negociação: dicas, táticas, estratégias e técnicas de negociação.

Contatos:

- Fone: (92) 3216-3080 | 3086 | 3088
- Email: secretaria.fram@redeamazonica.com.br
- Visite nosso site: <http://fundacaoredeam.com.br>