

Negociação: Técnicas para fechar mais vendas (curso prático)

05 NOVEMBRO

08 HORAS

09H00-13H00 | 14H00-18H00

CENTRO EMPRESARIAL UL - LOUREIRO

DESTINATÁRIOS

- ✓ Equipas comerciais e vendas;
- ✓ Técnicos de compras e *procurement*
- ✓ Profissionais de marketing
- ✓ *Supply chain* e importação/exportação
- ✓ Gestores e empresários
- ✓ Todos os profissionais que precisam de negociar no dia a dia empresarial

VALOR DA INSCRIÇÃO

ATÉ 28 OUTUBRO - 220€ + IVA

Associado: **30% desconto (154€ + IVA)**

APÓS 28 OUTUBRO - 250€ + IVA

Associado: 184€ + IVA



MIGUEL NUNO SILVA

30 anos de experiência profissional. 24 dedicados a apoiar empresas em Portugal, Moçambique e Angola.

É CIPP™ International Trainer e Senior Partner da Admicami (Moçambique), com mais de 30 anos de experiência profissional, dos quais 24 dedicados à formação e consultoria empresarial.

Experiência executiva em Negociação: exerceu cargos de Direção Comercial e Executiva em Portugal e Moçambique, liderando operações internacionais no setor automóvel e negociações estratégicas em setores como mobiliário, tecnologia e farmacêutica.

É licenciado em Informática de Gestão (ISMAI) e Coordenador Científico do Programa CIPP™ na Católica Luanda Business School (Angola).

Formador internacional: mais de 8500 horas certificadas de formação ministradas em Portugal, Moçambique e Angola, especializado em Procurement, Negociação Comercial e Estratégia Empresarial.

Perde negócios porque a concorrência negoceia melhor?

No mundo VUCA/BANI de hoje, negociar deixou de ser um "dom natural". É uma competência estratégica que se treina, se estrutura e se domina.

A diferença entre fechar um negócio com margem saudável ou perdê-lo para a concorrência está em conhecer técnicas como ZOPA e BATNA, em dominar as 6 etapas de preparação e em saber adaptar-se durante o processo.

Do outro lado da mesa está sempre alguém com os mesmos objetivos que os seus. Quem está melhor preparado, ganha!

OBJETIVOS

- **Fechar negócios com margens superiores** dominando os conceitos ZOPA e BATNA
- **Preparar-se estrategicamente** seguindo as etapas que separam improvisação de negociação profissional
- **Adaptar-se em tempo real** aplicando táticas ajustadas a cada situação e perfil de negociador
- **Identificar o seu estilo negocial** e transformar as suas qualidades em vantagem competitiva
- **Evitar os 8 erros** que fazem perder negociações

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- As organizações vs. mundo VUCA / BANI
- A negociação no âmbito das atividades de uma organização
- Inteligência emocional & atitudes comunicacionais
- O processo de negociação
- As 6 etapas de preparação de uma negociação VS conceitos ZOPA e BATNA
 - O framework que transforma improvisação em estratégia
- Estratégias e táticas negociais para usar na próxima reunião
- O perfil do negociador de sucesso
 - Top 8 das competências de negociação de/para o sucesso
 - As competências que separam bons negociadores de excelentes
- **Caso prático de negociação comercial (compra & venda)**
- Exposição de casos & modelos de documentação

METODOLOGIA DE FORMAÇÃO

A metodologia adotada utiliza técnicas diversificadas como o método expositivo, ativo e demonstrativo. Vai:

Simular negociações reais com feedback imediato

Receber feedback construtivo entre pares

Trabalhar nos seus desafios específicos de negociação

CRITÉRIOS E METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO

Avaliação de reação: questionário de expectativas, previamente ao início da ação e avaliação final, através de inquérito de satisfação, enviado através do Google Forms ou em formato de papel caso a sessão seja presencial, aplicado a formandos e formador.

RECURSOS PEDAGÓGICOS

Formação em sala equipada com mesas, cadeiras, quadro branco, videoprojector, ligação wi-fi e computador. Todos os formandos têm pasta, caneta e bloco para notas.

ESPAÇO E EQUIPAMENTO

Sala com boa luminosidade, ventilação, temperatura e isolada de ruídos. Espaço equipado com os recursos didáticos necessários.

FORMA DE ORGANIZAÇÃO E MODALIDADE DE FORMAÇÃO

Formação presencial. Formação contínua não inserida no Catálogo Nacional de Qualificações.

CERTIFICAÇÃO

Para a conclusão com sucesso e obtenção do Certificado de Formação Profissional (CFP) é necessária uma assiduidade mínima de 90% da duração da ação. O CFP é emitido no SIGO, de acordo com o modelo publicado na Portaria n.º 474/2010, de 08 de julho.

Será disponibilizada aos formandos (após o final da ação) a documentação de apoio às aprendizagens.

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

Documentos necessários

Registo da empresa na plataforma online e preenchimento integral da ficha de inscrição / colaborador.

Pagamento por transferência bancária para NIB CGD 0035 0441 0002 0142 5302 5 e envio do comprovativo de pagamento para formacao@cefamol.pt



QUER ESTA AÇÃO AJUSTADA À SUA EMPRESA?

Peça-nos uma proposta através do e-mail formacao@cefamol.pt

Esta ação é válida para acumulação das 40 horas de formação contínua obrigatória de acordo com o Código do Trabalho.

As **vagas são limitadas** e a inscrição só será válida após boa cobrança.

Cancelamentos:

Devem ser comunicados para formacao@cefamol.pt.

Caso seja comunicado até 5 dias antes da data de realização da ação não haverá qualquer retenção do valor e até 2 dias úteis, haverá uma retenção de 50 % do valor total. No caso de desistência do formando sem notificação, não existe lugar a qualquer devolução.

A comunicação de desistência após o início da ação implica a não devolução do valor da inscrição. Em qualquer caso a CEFAMOL admite uma substituição à presença do inscrito.

*CONDIÇÕES ESPECIAIS

para empresas associadas da CEFAMOL:

Sendo uma empresa associada da CEFAMOL, pode usufruir do Voucher Formação'25, desde que cumpra as condições de utilização. Para o efeito, deve mencionar "VOUCHER 25", na ficha de inscrição, no campo "informação adicional" ou remeter-nos um email (formacao@cefamol.pt) com essa indicação. Estas condições não são cumulativas com outros descontos em vigor.

Dada a limitação de participantes, a CEFAMOL reserva-se o direito de não aceitar a totalidade das inscrições, considerando-se a aplicação dos seguintes critérios de seleção:

- ativos de empresas associadas da CEFAMOL, com situação financeira devidamente regularizada;
- empresas do cluster "Engineering & Tooling" ou que desenvolvam atividades complementares;
- perfil do participante em conformidade com os definidos para esta ação;
- ordem cronológica de receção das inscrições;
- prioritariamente, um formando/empresa, de forma a abranger o maior número de empresas possível.

Em qualquer um dos casos, será confirmada por email a participação dos formandos selecionados e não selecionados.

GESTÃO DA FORMAÇÃO E COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA

Sandra Pereira

Email: formacao@cefamol.pt | Tel: 244 575 150