

# SUCESSO EM NEGOCIAÇÃO: from Zero to Hero

13 e 15 MAIO

16 HORAS | 09H00 – 18H00

**CENTRO EMPRESARIAL DE UL – OLIVERA DE AZEMÉIS**

## DESTINATÁRIOS

- Profissionais da área comercial e de vendas, gestores / líderes de projeto, responsáveis por exportação, diretores comerciais e outros intervenientes no processo de negociação com compradores internacionais.

## VALOR DA INSCRIÇÃO

ATÉ 05 MAIO - 350€ + IVA

Associado: **30% desconto (245€ + IVA)**

APÓS 05 MAIO - 380€ + IVA

Associado: 275€ + IVA

## COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA

Sandra Pereira

Email: [formacao@cefamol.pt](mailto:formacao@cefamol.pt)

Tel: 244 575 150



## JOSÉ CARLOS PEREIRA

Profissional com MBA Executivo pela Católica Porto Business School e conta com mais de 25 anos de experiência em desenvolvimento de negócios, vendas e gestão de projetos internacionais. Atua no apoio a empresas e empreendedores portugueses, com foco recente em investimentos internacionais ligados à segmentação e enriquecimento de dados. É formador e speaker em comércio internacional e gestão de vendas, vice-presidente da Associação Portuguesa para a Qualidade (APQ) e autor do best-seller CHEGAR E VENDER.

## OBJETIVOS

- Dominar a negociação com compradores internacionais e transformar um “não” em novas oportunidades.
- Aprender a utilizar a preparação estratégica e a *due diligence* como armas para conquistar mercados exigentes.
- Explorar técnicas práticas de *storytelling* e princípios de influência para gerar cooperação sem confronto.
- Aprender a fechar negócios complexos com sentido de urgência, tática e compromisso.
- Treinar as melhores estratégias de fecho em contextos exigentes e competitivos
- Construir pontes com grandes compradores e posicionar-se como parceiro de confiança a longo-prazo no setor de moldes.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### Módulo 1: Preparação e abordagem

- A preparação para a negociação
- Informação é poder: *due diligence* na negociação com compradores internacionais de moldes
- Análise das necessidades e contexto atual da outra parte (o modelo CUPIDIS)
- Estabelecimento de âncoras: ótimo, desejável e inegociável

### Módulo 2: Estratégia e processo

- A negociação como um processo
- Uso estratégico da informação para separar interesses de posições
- Identificação de interesses Vs. posições
- Importância de um resultado mutuamente benéfico (curto prazo vs médio prazo)

### Módulo 3: Técnicas e táticas

- Técnicas para promover a cooperação e evitar a confrontação
- Princípios de influência, ancoragem e *storytelling*
- O poder do silêncio e das pequenas pausas
- Flexibilidade na negociação
- Impacto do timing no resultado da negociação

### Módulo 4: Fecho e relacionamento de longo prazo

- Técnicas de fecho
- Da competição à cooperação com grandes compradores
- Vendas recorrentes e consistência para futuras negociações

## METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO E AVALIAÇÃO

Método Expositivo: apresentação de diapositivos e exemplos.

Método Interrogativo: reflexões individuais e em grupo e colocações de pergunta/resposta.

Método Ativo: recurso a trabalhos práticos e casos de estudo.

Avaliação de expectativas por questionário, previamente ao início da ação.

Avaliação final, através de questionário de satisfação, aplicado a formandos e formador.

Avaliação das aprendizagens: recurso a grelha de comportamentos e execução de exercícios práticos e/ou teste final de avaliação de conhecimentos.

Em função da análise destes elementos resultará uma classificação final, de acordo com a escala de avaliação numérica de 0 a 20 com a seguinte correspondência em termos qualitativos: 0-5,9 (Muito Insuficiente); 6-9,9 (Insuficiente); 10-14,9 (Suficiente); 15-17,9 (Bom); 18-20 (Muito bom).

## FORMA DE ORGANIZAÇÃO

Formação presencial

## RECURSOS PEDAGÓGICOS

A formação será desenvolvida com a integração de todos os recursos didático-pedagógicos necessários a uma formação de qualidade, nomeadamente:

Quadro, computador, ligação wi-fi;

Material de suporte ao tema;

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.

## MODALIDADE DE FORMAÇÃO

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 o NIB CGD 0035 0441 0002 0142 5302 5 e envio do comprovativo de pagamento para [formacao@cefamol.pt](mailto:formacao@cefamol.pt).

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

### Cancelamentos:

Devem ser comunicados, por escrito, para [formacao@cefamol.pt](mailto: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](mailto: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.



## QUER ESTA AÇÃO AJUSTADA À SUA EMPRESA?

Peça-nos uma proposta através do e-mail [formacao@cefamol.pt](mailto:formacao@cefamol.pt)

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