

# GESTÃO DA NEGOCIAÇÃO



## FORMADOR:

Eng.º José Gabriel



- Formado em Engenharia Mecânica, pelo IST.
- Consultor Sénior em Gestão de Operações e metodologias e ferramentas de Melhoria Contínua.
- Projetou áreas de produção, tendo desenvolvido organizações de serviço ao cliente, de relação com fornecedores, integrando processos e sistemas no mercado nacional e internacional.
- + 35 anos de Experiência.

Negociação, é o processo que envolve duas ou mais partes com intenção de chegar a um acordo. A negociação é um processo fundamental numa empresa, pois permite a obtenção de acordos com fornecedores, clientes, autoridades, parceiros do negócio, concorrentes, etc.

Os acordos são fundamentais para os resultados da empresa, imediatos ou a prazo e para desenvolver um relacionamento contínuo, sustentável, com todos os parceiros envolvidos no negócio.

## AO FREQUENTAR A FORMAÇÃO IRÁ:

Apreender técnicas para definir e gerir o ambiente, as forças, as fases, os fatores e as abordagens mais corretas para uma negociação, para se chegar a um acordo com vantagens mútuas.

## DESTINATÁRIOS

- Gestores e Diretores de Supply Chain;
- Gestores de Compras, Vendas.



## OBJETIVOS

Ao participar nesta acção, o formando será capaz de:

- Começar antecipadamente a equacionar em que posição vai negociar, que fases deve considerar, como deve conduzir a negociação;
- Começar a alcançar acordos com mútua vantagem;
- Começar a ganhar parceiros para o futuro desenvolvimento do negócio da empresa.

## CONTEÚDOS ABORDADOS

- **Módulo 1**

Ambiente de Negociação  
Espaço de Negociação  
Bases de Negociação  
Estratégias de Negociação  
Exercício

- **Módulo 2**

Fases da Negociação  
Fatores na Negociação  
Contato direto nos olhos  
Linguagem Corporal  
Exercício



*"Formação  
especializada,  
atualizada e  
perfeitamente  
enquadrada na  
realidade  
operacional da  
indústria!"*

