

Global Learning

BYCEGOS®

Negociação Comercial em 3 Dimensões

Quando o fornecedor e o cliente se encontram para negociar, entram num processo complexo que ultrapassa as meras técnicas de venda. O sucesso é determinado não só pela utilização de técnicas de negociação, mas também pela capacidade de gerir as relações interpessoais envolvidas.

Este curso destina-se a impulsionar a vantagem do negociador, destacando sete competências-chave da negociação que combinam o processo e a construção da relação.

Conceito global

Três princípios das competências de negociação



Performance global

- **Compreender** o processo de negociação.
- **Escolher** um estilo de negociação apropriado ao contexto.
- **Preparar** a negociação.
- **Gerir** as reuniões.
- **Adoptar** um comportamento apropriado.

Quem beneficiará deste programa?

- Comerciais, gestores comerciais e negociadores.
- **Pré-requisitos:** domínio das técnicas de venda.

Para si, **participante**

- Conduzir a venda através de uma negociação eficaz.
- Ser um negociador mais eficaz.
- Construir relações com confiança.
- Melhorar as suas relações pessoais e profissionais.

Para a sua **empresa**

- Negociar acordos rentáveis e sustentáveis.
- Encontrar novas maneiras de se ajustar às estratégias dos clientes.
- Desenvolver flexibilidade, adaptabilidade e eficácia das suas equipas de vendas.

Referências Globais

- Négocier Efficacement - David Oliver - UK - Groupe Express Éditions - 2005
- Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens - Robert-Vincent Joule and Jean-Léon Beauvois - PUG - 2002
- Méthode de négociation : on ne naît pas bon négociateur, on le devient - Alain Pekar-Lempereur and Alain Colson - Dunod - 2004
- Comment Réussir une Négociation - William Ury and Roger Fisher - USA - Seuil - translation of "Getting To Yes" - 2006
- La négociation acheteur/vendeur - Yves Lellouche and Florence Piquet - Cegos - Dunod - 2003
- Secrets of Power Negotiating for Salespeople - Roger Dawson - USA - Career Press - 2001
- Négocier avec la grande distribution - Claude Chinardet - Édition d'Organisation - 2000
- L'Art de la Guerre - Sun Tzu - Flammarion - 2000

Global
blended



Pré-avaliação
de
competências



Realização de 5 módulos online :

Fundamentos
da negociação
comercial

Preparar
as negociações
comerciais



Negociação Comercial:
7 chaves para uma
reunião eficaz



Negociação Comercial:
Lidar com
as armadilhas



Negociação
comercial:
ser assertivo



Treino presencial
2 dias



Avaliação final
de competências

Global blended

Programa da Formação **Presencial**

O processo da negociação comercial

- Avaliar os riscos da negociação comercial.
- Escolher a postura da negociação antes da reunião.
- Criar as condições para um *lobbying* eficaz.

Preparar a reunião da negociação

- Equilibrar os cursores do poder.
- Preparar o âmbito da negociação.
- Elaborar a lista do que pode constituir moeda de troca.

Dominar as 7 chaves da reunião de negociação.

- 7 chaves para ser assertivo, negociar e envolver-se.

Evitar as armadilhas e táticas dos compradores profissionais

- Contrariar as táticas de negociação utilizadas pelos compradores.
- Evitar as táticas de afirmação de poder.
- Táticas para evitar a intimidação.

Relação: o cerne de uma negociação bem sucedida Comunicar eficazmente

- O que é a comunicação? Saber escutar.
- Compreender o interlocutor numa negociação: reformulação.
- Escolher as palavras.
- Ser assertivo em situações de tensão.

Cultivar as relações interpessoais

- Compreender as questões relativas às relações.
- Identificar as necessidades de identidade.
- Aceitar as emoções e desenvolver a flexibilidade pessoal.

Conclusão: a lista de verificação dos 6 pontos da negociação comercial em três dimensões

- Vender primeiro, negociar depois... (se necessário).
- Assumir a responsabilidade pela margem da sua empresa.
- Negociar os termos do acordo.
- Criar uma relação que favoreça a conclusão do negócio.
- Preferir liderar a relação com o cliente.

Os seus 5 módulos **eLearning**

- Fundamentos da negociação comercial.
- Preparar as negociações comerciais.
- Negociação comercial: 7 chaves para uma reunião eficaz.
- Negociação comercial: lidar com as armadilhas.
- Negociação comercial: ser assertivo.

Destaques

O único curso no mercado que aborda simultaneamente as três dimensões da negociação: método, processo e relações.

Conteúdo

- Uma abordagem original, simples e específica da negociação.
- Escolher o tipo de negociação (contexto/riscos), *lobbying*, identificação das 7 chaves para uma reunião eficaz.

Abordagem

- Um acontecimento emocional transforma o *role-play* num forte instrumento para os participantes.
- Durante as sequências de aprendizagem, os participantes tomam consciência de que as chaves para uma negociação bem sucedida residem nas competências relacionais dos negociadores.

2 DIAS

Ref.ª **06-B-8507**

1550 € + 20% IVA

Lisboa
4 a 29 de Março
+ 30 e 31 de Março

Lisboa
14 de Out. a 8 de Nov.
+ 9 e 10 de Novembro

Realizamos também esta formação na vossa empresa para as vossas equipas : **21 319 19 60**

www-global-learning-cegos-com

