



FORMAÇÃO

CULTURA E NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTOS INTERNACIONAIS

20 DE MARÇO | 9H30 – 18H00 | CÂMARA DE COMÉRCIO

CONHEÇA AS ESTRATÉGIAS MAIS COMPETITIVAS NA NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

Dentro do contexto global em que as empresas se têm desenvolvido nos últimos anos, torna-se necessário reflectir sobre a importância das relações internacionais e suas particularidades na negociação internacional. Com esta formação pretende-se destacar e aperfeiçoar os conhecimentos e competências profissionais em ambientes culturais diversos, bem como definir estratégias competitivas para uma negociação mais eficaz.

4 MOTIVOS PARA NÃO PERDER ESTA FORMAÇÃO

1. Definir uma *check-list* para a negociação internacional
2. Gerir eficazmente com os aspectos comportamentais na interacção negocial
3. Identificar técnicas e estilos de negociação internacional
4. Usar estratégias de negociação *win-win* de modo a obter um acordo mútuo

Esta formação tem como destinatários gestores de desenvolvimento de negócios internacionais e profissionais que pretendam desempenhar funções nas áreas da gestão e internacionalização de negócios.

FORMADOR

Manuel Cerejeira

Economista, formador e consultor de gestão e desenvolvimento organizacional. Possui uma larga experiência empresarial em empresas que apostaram fortemente na Internacionalização. Professor convidado em instituições de ensino superior, privado e público. Consultor de micro, pequenas e médias empresas, com intervenção nas áreas: gestão geral, estratégia empresarial, marketing, qualidade, benchmarking, comportamental, formação pedagógica (inicial e contínua) de formadores, formação de consultores de gestão e inovação organizacional.

1. AS CULTURAS INTERNACIONAIS E SUAS INFLUÊNCIAS NA NEGOCIAÇÃO

- Desenvolvimento de Negócios em Mercados Internacionais
- Check-list* para a Negociação Internacional
- Negociação Global
- As Barreiras na Comunicação de Negócios Internacionais

2. OS ASPECTOS COMPORTAMENTAIS NA INTERACÇÃO NEGOCIAL COM SUCESSO

- O contexto da interacção negocial
- A abordagem do cliente e a descoberta de necessidades
- A apresentação e a argumentação de vendas
- O tratamento das objecções e o fecho da venda

3. IDENTIFICAR AS ESTRATÉGIAS E TÁCTICAS DE NEGOCIAÇÃO NO CONTEXTO INTERNACIONAL

- O meu estilo de negociador e áreas a aperfeiçoar
- Os 4 Estilos de negociação: "*win-lose*", "*win-win*", "*lose-win*" e "*lose-lose*"
- Descrever as técnicas de negociação e os comportamentos para a resolução de conflitos
- Descrever os factores que intervêm na elaboração da estratégia

4. IDENTIFICAR AS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO ESPECÍFICAS DOS CONFLITOS INTERPESSOAIS

- Caracterizar os conflitos relativos às relações interpessoais
- Descrever o modelo de renegociação planeada
- Outras técnicas para a resolução de conflitos interpessoais
- Descrever os comportamentos que intervêm nas negociações feitas uma terceira parte na negociação

LOCAL E HORÁRIO

Esta sessão realiza-se na sede da Câmara de Comércio, no dia 20 de Março, das 9h30 às 18h00.

VALOR DO INVESTIMENTO

Associados: 160 €
Não Associados: 180 €

INSCRIÇÕES

Para se inscrever basta preencher e submeter o formulário que consta no site da Câmara de Comércio. Posteriormente, receberá um e-mail com a confirmação da sua inscrição, após o qual deverá proceder ao pagamento por cheque à ordem de "Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa" ou por transferência bancária para EUROBIC - PT50 0079 0000 60773521101 92. O valor da inscrição deverá ser liquidado antes da data do evento e o comprovativo enviado por e-mail para formacao@ccip.pt.

Os cancelamentos devem ser comunicados à Câmara de Comércio por escrito. A não comparência na iniciativa, sem justificação prévia com uma antecedência mínima de 48h, implica o pagamento da totalidade do valor da inscrição e não obriga a Câmara de Comércio a efectuar qualquer devolução. Caso se veja impossibilitado de comparecer, envie alguém em sua substituição ou fale connosco.

Consulte a [política de cancelamento](#).

Organização



**CÂMARA DE
COMÉRCIO**
CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA PORTUGUESA