

Plano de Formação

Curso de Técnicas de Negociação

Fundamentação

Você sabia que mais de 60% dos profissionais perdem clientes, investimentos e apoios por falta de conhecimento em negociação. A arte de negociação está presente na vida de todos. Negociar é importante para todo ramo de actividade, mas ainda para um vendedor, líder, gestor e investidor

Objectivos

- Entender as melhores estratégias para fechar um acordo;
- Utilizar técnicas de interacção e aplicar estratégias de negociação;
- Usar as melhores técnicas de persuasão;
- Aumentar seus ganhos ou evitar perdas em pequenos e grandes acordos, negociando qualquer coisa em qualquer lugar.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais, como: Gestores públicos e privados, líder, empresário, empreendedor, investidores, vendedores, e pessoas interessadas

Requisitos

Fazer a pré-inscrição, online: www.agn-angola.com ou Presencial nas nossas instalações Sede, Centralidade do Kilamba, Bloco Z8, 2º Andar, Apartamento 21.

Conteúdo Programático

- 1- Introdução a negociação
- 2- Perfil comportamental dos negociadores
- 3- Estilos estruturais de negociação
- 4- Como se preparar para uma negociação
- 5- Negociação e seu ramos de atuação
- 6- Trunfos para negociar melhor
- 7- Caso Prático.

Métodos

- ✓ Explicativo;
- ✓ Interrogativo (perguntas);
- ✓ Chuva de ideias;
- ✓ Elaboração conjunta;
- ✓ Projecto Simulação.

Equipamentos

- ✓ Computador;
- ✓ Manuel de Apoio

Duração e Carga horária

- ✓ Duração: 2 Semanas
- ✓ Carga Horária: 20H

Investimento

- ✓ 55.000,00 Kz

Local da Formação

Presencial: Centralidade do Kilamba, Bloco Z8, 2º Andar, Apartamento 21

Online: Plataforma Zoom

ACADEMIA DE GESTÃO E NEGÓCIOS