

## Academia de Gestão e Negócios (AGN)

### 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.

#### Objetivos

---

- Entender as melhores estratégias para fechar um acordo;
- Utilizar técnicas de interação 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.

#### Pré-requisitos

---

- Familiaridade com conceitos básicos de administração.
- Cópia do BI (pdf)
- Email
- Morada (Endereço)
- Comprovativo de Pagamento

#### 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 seus ramos de atuação
- 6- Trunfos para negociar melhor
- 7- Caso Prático.

## Metodologia de Ensino

---

- ✓ Explicativo;
- ✓ Interrogativo (perguntas);
- ✓ Chuva de Ideias;
- ✓ Elaboração Conjunta;
- ✓ Projecto Simulação

## Equipamentos

---

- ✓ Computador;
- ✓ Manual de Apoio;
- ✓ Bloco de Anotações.

## Duração e Carga horária

---

- ✓ Duração: Uma Semana/Dois Sábados
- ✓ Carga Horária: 10 horas/8h horas

## Local da Formação

---

- Centralidade do Kilamba, Bloco Z8, Apartamento 21
- Mutamba, Rua do 1º Congresso do MPLA
- *Online*
- On-job

