Soft skills

Negociar: método e prática

Dois dias para preparar e conduzir uma negociação com método, quer incida sobre um contrato de fornecedor, um acordo comercial, meios partilhados entre serviços ou uma organização do trabalho. Os participantes aprendem a separar posições e interesses, a fixar as suas margens e a sua solução de recurso, a resistir às táticas de pressão e a concluir com um acordo escrito. Grande parte do tempo é dedicada a simulações sobre os seus próprios dossiês.

Duração : 2 dias

Objetivos

1. Preparar uma negociação: desafios, interesses das duas partes, margens de manobra, solução de recurso
2. Distinguir negociação distributiva e negociação baseada em interesses, e escolher a abordagem adequada
3. Conduzir as fases de uma negociação: abertura, exploração, propostas, concessões, conclusão
4. Identificar e neutralizar as táticas de pressão correntes
5. Formalizar um acordo claro e assegurar o seu acompanhamento

Programa

Dia 1 — manhã

• O que se negoceia no dia a dia: compras, vendas, prazos, meios entre serviços, organização do trabalho

• Posições e interesses: o que o outro pede, do que realmente precisa

• Negociação distributiva e negociação integrativa: quando repartir, quando alargar as opções

• Exercício: identificar os interesses por trás do pedido de desconto de um distribuidor

Dia 1 — tarde

• Preparar: objetivo visado, ponto de abertura, limite de rutura, solução de recurso

• Mapear os interlocutores e os decisores da outra parte

• Construir os seus argumentos e antecipar as objeções

• Grelha de preparação aplicada a um dossiê real de cada participante

Dia 2 — manhã

• Abrir a negociação: quadro, ordem de trabalhos, primeira proposta

• Questionar, reformular, fazer propostas condicionais («se… então…»)

• Concessões: trocá-las em vez de as dar, e guardar o registo

• Táticas de pressão (ultimato, falsa urgência, pedidos de última hora) e respostas

Dia 2 — tarde (oficina)

• Simulações observadas sobre os dossiês preparados na véspera

• Análise final: diferença entre preparação e desenrolar, concessões feitas, qualidade do acordo

• Concluir: reformulação do acordo, ata escrita, acompanhamento dos compromissos

• Teste de conhecimentos

Metodologia

• Grelha de preparação utilizada sobre os dossiês reais dos participantes

• Simulações em pares com observador, sobre casos de compra industrial, de venda em distribuição e de negociação interna

• Análises centradas nos factos: o que foi dito, cedido, obtido

• Exercícios curtos sobre as táticas de pressão e as respostas possíveis

• Contributos metodológicos breves entre duas simulações

Avaliação e documentos

Teste de conhecimentos no fim da sessão e simulação final observada com grelha, avaliação a quente em D+1. Certificado de formação numerado, verificável online, para cada participante; relatório de formação entregue à empresa.

Materiais bilingues para cada participante; cada formação presencial inclui o seu gémeo digital no OmniLearn.

Bom saber

Para manter uma posição perante um interlocutor insistente, o meio dia «Defender uma posição e resistir à pressão» completa utilmente estes dois dias.

Informações práticas

Duração	2 dias
Público	Compradores, comerciais, gestores, chefes de projeto, funções de apoio
Pré-requisitos	Sem pré-requisitos
Número de participantes	Grupos de 6 a 12 participantes, na empresa
Formato	Na empresa, presencial nas suas instalações
Língua	Francês, darija ou inglês; materiais bilingues
Financiamento	Contratos especiais de formação da OFPPT (TFP), GIAC, Maroc PME: preparamos os processos consigo, sem custo adicional.
Personalização do programa	Programa adaptado aos seus procedimentos, aos seus equipamentos e ao seu público

Perguntas frequentes

A formação destina-se apenas a compradores e comerciais?
Não. Gestores, chefes de projeto, responsáveis de logística ou de RH também negoceiam prazos, meios ou prioridades. Os casos são escolhidos segundo a composição do grupo.

Pode trabalhar-se sobre uma negociação futura?
Sim, é recomendado. Cada participante pode trazer um dossiê real, mantendo confidenciais os elementos sensíveis; sai com a sua grelha de preparação preenchida.

Qual a diferença para «Compreender a dinâmica dos intervenientes e influenciar com integridade»?
A influência atua ao longo do tempo, dentro da organização, sem um momento formal de negociação. Esta formação incide sobre a própria negociação: duas partes, interesses, um acordo a obter e a escrever.

É preciso já ter experiência de negociação?
Não. Os principiantes adquirem um método completo; os participantes experientes usam-no para estruturar os seus hábitos e corrigir automatismos, nomeadamente nas concessões.