



# Técnicas de Vendas e Negociação



Lisboa | 29 de Janeiro [Saber mais](#)

Porto | 5 de Fevereiro [Saber mais](#)

## OBJETIVOS

- Identificar os estilos de influência;
- Influenciar de forma construtiva, contornando atitudes defensivas e bloqueadoras;
- Apresentar pontos de vista polémicos e defender as suas ideias;
- Utilizar técnicas de argumentação em diferentes contextos profissionais;
- Aplicar técnicas de negociação.

## PROGRAMA

- 1. O que é Negociar
  - 1.1. Conceito de mediação, conciliação e negociação
  - 1.2. As competências do negociador
  - 1.3. A ética nas negociações
  - 1.4. Qualidades de um bom negociador
  - 1.5. A Distribuição em Portugal
  - 1.6. Tipos de Canais e sua estruturação
  - 1.7. Função das Compras – papel estratégico nas empresas
  - 1.8. Métodos de negociação
  - 1.9. Tipos de estratégias de negociação
  - 1.10. Objetivos, limites e níveis de exigência
  - 1.11. Emoção ou racionalidade
  - 1.12. O poder da influência
  - 1.13. A Persuasão
    - 1.13.1. As perguntas: Técnicas de abordagem e de controlo de diálogo
    - 1.13.2. Conduzir o interlocutor pelo poder persuasivo das questões
    - 1.13.3. reformulação
    - 1.13.4. Argumentação positiva e argumentos de pressão
- 2. A comunicação na negociação
  - 2.1. Programação Neuro Linguística (PNL)
    - 2.1.1. Técnica da PNL – aplicadas à Negociação

- 2.1.2. Como interpretar a expressão facial de um Fornecedor
- 2.1.3. Como interpretar a linguagem corporal
- 2.1.4. A Importância da Perceção
- 2.1.5. Calibragem
- 2.1.6. Rapport
- 2.1.7. Sincronização ( não verbal e verbal)
- 2.1.8. Técnicas de projeção de futuro
- 2.1.9. Técnicas de envolvimento
- 2.2. Tipos de Comunicação
- 2.3. Preparação
  - 2.3.1. Conhecendo o outro lado
  - 2.3.2. Conhecer a própria oferta
  - 2.3.3. Onde se quer chegar
  - 2.3.4. A preparação antecipada
  - 2.3.5. Prevendo imprevistos e impasses
- 2.4. Táticas
- 2.5. Frases de negociação
- 2.6. O Poder da negociação
  - 2.6.1. Envolvimento e relações de força
  - 2.6.2. A matriz de recursos
  - 2.6.3. Os seis cursores do poder
- 2.7. Fecho dos acordos rentáveis
  - 2.7.1. Análise das escolhas adequadas
  - 2.7.2. As técnicas de pré- conclusão
  - 2.7.3. Os acordos difíceis
- 2.8. Controlo das tácticas de negociação
  - 2.8.1. Manutenção do controlo
  - 2.8.2. Características pessoais e resistências a tácticas
  - 2.8.3. O tempo: um aliado de excelência
- 3. Desenvolvimento da negociação
  - 3.1 Preparação da reunião/negociação
  - 3.2 Apresentação da proposta
  - 3.3 Desenvolvimento da reunião/negociação
  - 3.4 A discussão
  - 3.5 Objeções
- 4. Fecho da negociação
  - 4.1 Argumentos
  - 4.2 Flexibilidade
  - 4.3 Criatividade
  - 4.4 Impasses
  - 4.5 Acordos
  - 4.6 Objeções
  - 4.7 Relacionamento
- 5. Negociação Avançada
  - 5.1 Criando um estilo próprio de negociação
  - 5.2 O estilo Harvard de negociação
  - 5.3 Fatores que tornam uma negociação difícil
  - 5.4 Negociação com interlocutores internacionais
  - 5.5 Negociação e processo de decisão

## FORMADOR



João  
Geraldes

Doutorado pela Universidade da Extremadura de Badajoz na área de Organização e Competitividade, Mestre em Gestão no ISG e Licenciado em Organização e Gestão de Empresas no ISCTE.

Atualmente é Diretor do Instituto Superior de Ciências da Administração, Managing Partner da 2B-On | SOCIAL BUSINESS CONSULTING e da TSG, BUSINESS & TECHNOLOGY CONSULTING, Diretor da Pós Graduação de Gestão Hospitalar do Instituto Superior de Gestão. Leciona ainda na Ordem dos Farmacêuticos a Pós-Graduação de Marketing Digital e é docente também no Centro de Estudos Superiores da Indústria Farmacêutica em Marketing Digital, acumulando experiência lectiva desde 1990 (27 anos).

É Presidente da Assembleia da OV- Associação Portuguesa de Profissionais de Vendas e Presidente da Direção da Associação de Proprietários de São Marcos desde 1995).

Co-Autor do Livro “Excelência Organizacional” e responsável pelo capítulo de Marketing Digital.

Foi Diretor Geral na Novabase e no Grupo Portugal Telecom (PTM.com), Diretor de Marketing e de Vendas da Futurekids, Comnexo, Oni Telecom, New Boston Select, Data Recover Center, Diretor de Vendas do Grupo Timestamp e Diretor de Marketing da Timestamp, Sistemas de Informação, SA e Diretor Comercial da WinTrust, entre outras.

## INSCRIÇÕES

Sócios Coletivos: 98 €

Sócios Singulares: 120 €

Não Sócios: 150 €

Esta e outras formações podem ser realizadas à medida da sua organização.

Contacte-nos e peça uma proposta para [formacao@apq.pt](mailto:formacao@apq.pt)

A Associação Portuguesa para a Qualidade trata os seus dados pessoais de acordo com a legalização Nacional e Internacional aplicável, protegendo a sua privacidade.

Pode a todo o momento exercer os seus direitos de acesso, retificação, correção e oposição (Direitos Arco), através do seguinte endereço de email: [geral@apq.pt](mailto:geral@apq.pt)

Serviços Centrais T: +351 214 996 210 | formacao@apq.pt  
Delegação Regional do Norte T: +351 226 153 320 | drn@apq.pt  
Delegação Regional do Sul T: +351 289 864 077 | drs@apq.pt  
Delegação Regional da Madeira T: +351 226 153 320 | drm@apq.pt  
Delegação Regional dos Açores T: +351 226 153 320 | dra@apq.pt

ENTIDADE FORMADORA CERTIFICADA

DGERT tem estatuto próprio.  
- Reconhecimento estatal  
- ENTIADA EMPRESARIAL  
- Sede e funcionamento  
- Regulamentação no âmbito do regime jurídico da acreditação e "CERTIFICAÇÃO APQ"  
- Regulamentação no âmbito do regime jurídico da acreditação e "CERTIFICAÇÃO APQ"  
- Regulamentação no âmbito do regime jurídico da acreditação e "CERTIFICAÇÃO APQ"  
- Regulamentação no âmbito do regime jurídico da acreditação e "CERTIFICAÇÃO APQ"  
- Regulamentação no âmbito do regime jurídico da acreditação e "CERTIFICAÇÃO APQ"  
- Regulamentação no âmbito do regime jurídico da acreditação e "CERTIFICAÇÃO APQ"

Visite-nos em  
[www.apq.pt](http://www.apq.pt)

