

Assunto: **Formação Profissional**

Caros Associados,

Junto enviamos informação relativa a atividades de formação profissional, que poderão ser do vosso interesse:

- A APQ – Associação Portuguesa para a Qualidade irá realizar a ação de formação “**Técnicas de Negociação Avançadas**”, nos dias: 01 de junho – Porto, 04 de junho – Lisboa. Mais informações em [www.apq.pt](http://www.apq.pt)
- Cursos em junho e julho da APCER – Associação Portuguesa de Certificação. Mais informações em [www.apcergroup.com](http://www.apcergroup.com)

Sem outro assunto de momento, apresentamos os nossos cumprimentos,



(Íris Vilela)

Lisboa, 24 de maio de 2018



Porto | 1 de junho [Inscrições](#)

Lisboa | 4 de junho [Inscrições](#)

## OBJETIVOS

No final desta unidade curricular os formandos estarão aptos a:

- Identificar os estilos de influência;
- Influenciar de forma construtiva, contornando atitudes defensivas e bloqueadoras;
- Utilizar técnicas de argumentação em diferentes contextos profissionais;
- Aplicar técnicas de negociação;
- Compreender como e quando utilizar diferentes estratégias negociais;
- Desenvolver as capacidades pessoais de negociação;
- Dispor de uma metodologia e ferramentas necessárias para preparar e levar a cabo negociações difíceis;
- Reforçar a sua capacidade de se afirmar face a pressões tácitas de interlocutores e a armadilhas de negociação.

## PROGRAMA

O que é Negociar.

- Métodos de negociação;
- Tipos de estratégias de negociação;
- Objectivos, limites e níveis de exigência;
- Emoção ou racionalidade;
- O poder da influência;
- A Persuasão.

A comunicação na negociação.

- As perguntas: Técnicas de abordagem e de controlo de diálogo;
- Conduzir o interlocutor pelo poder persuasivo das questões;
- Reformulação;
- Argumentação positiva e argumentos de pressão;
- Técnica da PNL – aplicadas à Negociação;
- Como interpretar a expressão facial de um Fornecedor;
- Como interpretar a linguagem corporal;
- A Importância da Percepção;
- Calibragem;
- Rapport;
- Sincronização (não verbal e verbal).

Preparação na negociação.

Desenvolvimento da negociação.

- Preparação da reunião/negociação;
- Apresentação da proposta;
- Desenvolvimento da reunião/negociação;
- A discussão;
- Objeções.

Fecho da negociação.

Negociação Avançada.

- Criando um estilo próprio de negociação;
- O estilo Harvard de negociação;
- Factores que tornam uma negociação difícil;
- Negociação com interlocutores internacionais;
- Negociação e processo de decisão;
- Indicadores de resultado.

## 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: 104 €

Sócios Singulares: 128 €

Não Sócios: 160 €

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)

Associação Portuguesa para a Qualidade

Lisboa | [formacao@apq.pt](mailto:formacao@apq.pt) – 214 996 210

Porto | [drn@apq.pt](mailto:drn@apq.pt) – 226 153 320



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)

Visite-nos em

[www.apq.pt](http://www.apq.pt)





Assunto:

FW: Novos cursos em agenda | Novo Regulamento de Proteção de Dados - Como a Tecnologia pode responder?



EM DESTAQUE

## Novo Regulamento de Proteção de Dados Como a Tecnologia pode responder?




Domine as recomendações e a *Checklist* para ter tudo pronto e evitar as sanções que passam a entrar em vigor a partir de **25 de maio de 2018**.

[Inscreva-se!](#)

- 21 junho - Lisboa
- 9 julho - Faro
- 16 julho - Vila Real
- 13 setembro - Covilhã

[→ SABER MAIS](#)

CURSOS JUNHO E JULHO

	<a href="#">→ VER CURSOS</a>
	<a href="#">→ VER CURSOS</a>
	<a href="#">→ VER CURSOS</a>

	<a href="#">VER CURSOS</a>
	<a href="#">VER CURSOS</a>
	<a href="#">VER CURSOS</a>
	<a href="#">VER CURSOS</a>
	<a href="#">VER CURSOS</a>
	<a href="#">VER CURSOS</a>
	<a href="#">VER CURSOS</a>

[VER OFERTA FORMATIVA](#)

## FORMAÇÃO IN-COMPANY



### A melhor formação sem sair da sua organização

Conheça o serviço que lhe permite uma formação coletiva dos seus colaboradores nas instalações da sua empresa.

[SABER MAIS](#)