



> FORMAÇÃO IN-HOUSE

Logística

Compras

Operações

Negociação na Logística

O veículo para a maximização dos resultados

Workshops/Cursos Intra-Empresas estruturados e construídos à medida, realizados nas instalações da empresa, nos horários que forem mais convenientes.

> Negociação na Logística

O veículo para a maximização dos resultados

SINOPSE

Na actual conjuntura de mercado, o desenvolvimento de capacidades de Negociação assume uma importância central, na medida em que funciona como um processo de tomada de decisão em conjunto com outras pessoas, indispensável sempre que não conseguimos atingir os nossos objectivos por nós próprios. Dada a natureza dinâmica, competitiva e global do negócio logístico, a negociação assume-se como uma competência-chave na Gestão Logística, na medida em que envolve a capacidade de relacionamento com pessoas (por vezes de diferentes nacionalidades e estratos), capacidades de comunicação e de influência.

O desenvolvimento de competências de negociação apresenta-se como uma ferramenta indispensável para os profissionais logísticos que devem continuamente criar oportunidades, integrar os seus interesses com os dos outros e reconhecer a inevitabilidade da concorrência dentro e entre empresas.

Este workshop está direccionado para todos os profissionais logísticos que pretendam conhecer e desenvolver competências de negociação, enquanto veículo para a maximização dos seus resultados pessoais e profissionais.

METODOLOGIA

- > Workshop teórico/prático
- > Role-Plays de Negociação e resolução de auto-diagnósticos

PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

- > 14 horas

OBJECTIVOS

- > Entender a importância da Negociação nos negócios e na logística em particular;
- > Identificar as diferentes fases da Negociação;
- > Compreender os factores chave para o êxito de uma Negociação;
- > Potencializar a sua capacidade de persuasão, pressão e domínio nas situações desfavoráveis;
- > Aplicação de estratégias e táticas negociais;
- > Elaboração de uma estratégia de re-negociação para melhorar as condições dos acordos;
- > Desbloquear situações de bloqueio negocial.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. A Negociação como competência-chave na Logística;
2. Objectivos de negociação na Logística;
3. A Negociação como um processo integral de Comunicação;
4. Auto-diagnóstico de Comunicação;
5. O Processo de Negociação;
6. O perfil do negociador de sucesso;
7. Auto-diagnóstico do perfil de negociador;
8. Políticas de negociação;
9. Processos interpessoais de negociação;
10. Estratégias e táticas de negociação;
11. Como conduzir uma negociação de sucesso.



> FORMAÇÃO IN-HOUSE

flow ...

Ao acreditar na atualização profissional como forma das pessoas e das empresas evoluírem mais rapidamente, a Flow Training Academy aposta em workshops sólidos, muito práticos e flexíveis.

Desenhados a pensar nas necessidades de formação dos profissionais de supply chain e nas solicitações das empresas, os nossos workshops visam dotar os profissionais de mais conhecimento, que lhes permita de forma competitiva e diferenciadora, vencer os novos desafios.

ASSEGURAR que os nossos clientes possam:

- > Melhorar o desempenho das operações do próprio negócio pela via da inovação;
- > Garantir que os produtos e serviços prestados pelos parceiros da Cadeia de Abastecimento são sustentáveis;
- > Trabalhar colaborativamente com os seus parceiros para aumentar a eficiência e a competitividade.



SAIBA MAIS EM:

www.supplychainmagazine.pt/flow/

flow@supplychainmagazine.pt

Logística

Compras

Operações