

A **[flow]** EM SUA CASA

training academy

FORMAÇÃO EM SUPPLY CHAIN

Logística

Compras

Operações

NEGOCIAÇÃO EM LOGÍSTICA:

Compras e Transporte

Cursos/Workshops Inter-Empresa estruturados e construídos à medida, realizados ONLINE em Live-TRAINING.

> NEGOCIAÇÃO EM LOGÍSTICA: Compras e Transporte

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

OBJECTIVOS

- > Conhecer a Logística e suas atividades num Mundo em Mudança;
- > 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 e autodomínio nas situações desfavoráveis;
- > Conhecimento e aplicação de estratégias e táticas negociais;
- > Desbloquear situações de constrangimento negocial.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. A Logística nas Empresas vs. Mundo VUCA;
2. A Negociação no âmbito das actividades logísticas;
3. Inteligência Emocional & Atitudes Comunicacionais;
4. O Processo de Negociação;
5. Estratégias e Táticas Negociais;
6. O Perfil do negociador de sucesso;
7. Top 8 das Competências de Negociação de/para o Sucesso;
8. Caso Prático de Negociação.

PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

> 6 horas

flow

training academy

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