



CURSO PRÁTICO

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E COMUNICAÇÃO EM COMPRAS

Uma visão clara e sistêmica dos processos de compras e negociação

OBJETIVO: Capacitar os participantes com técnicas e ferramentas utilizadas no Planejamento e na Realização do Processo de Negociação, visando atingir resultados efetivos.

A QUEM SE DESTINA: Profissionais que buscam compreender e trabalhar seus pontos fortes e fracos no dia a dia das relações comerciais, e construir um modelo que complemente tanto o aprendizado como os resultados efetivos para os fornecedores e compradores e vice-versa.

METODOLOGIA: O treinamento será desenvolvido por meio de **aula expositiva dialogada remota**, com a apresentação e resolução de casos concretos.

MEIO: O treinamento será realizado utilizando a **plataforma Zoom**.

Para tanto o participante receberá um e-mail informando a **sala virtual** e a **senha** para seu acesso individual.

É importante que o participante tenha uma boa conexão de internet e local adequado para o melhor aproveitamento do curso.

Esse treinamento não será gravado.

FREQUÊNCIA MÍNIMA: 75% de participação.

PROGRAMA

- Definição de Negociação.
- A Evolução das Técnicas de Negociação.
- Snake Oil Seeling (Vendendo cobra e óleo).
- Pyramid Selling (Vendas em Pirâmide).
- Técnica SPIN.
- Método Harvard de Negociação – Usando o BATNA nas negociações.
- A Teoria da Ganha-Ganha: Ganha-Perde, Perde-Perde, Ganha-Ganha: Qual a melhor maneira de fechar um negócio em que ambos saiam ganhando?
- Negociação, Casamento e Família: Quais as dificuldades e aprendizados.
- Tempo, Informação e Poder: O segredo para o sucesso da Negociação.
- A Comunicação Formal, Informal, Internet e Comunicação não-violenta nas Negociações.
- Os canais de Comunicação: Auditivo Visual e Cinestésico:
- A Técnica do Rapport (espelhamento) nas Negociações
- As Habilidades do Negociador: *Escutar na essência, Empatia, Resiliência, Relacionamento Interpessoal, O olhar, O uso do celular e suas tecnologias, Calma nas decisões.*
- Técnicas de Negociação pelo telefone.
- Os participantes do Processo de Negociação: Ritmo e Atitude.
- Planejamento, Metas e o segredo da "gordura".
- A Técnica do Minimax.
- Nem sempre a melhor negociação e o preço do produto/serviço.
- Timing da Negociação.
- Estratégias de Negociação.
- Clima e Local.
- Introdução ao estudo da Linguagem Corporal.
- Dinâmicas de grupo, exercícios práticos e vídeos didáticos.

INSTRUTOR: DANIEL GUNAR

MBA Gestão da Produção e Logística Lato Sensu, Curso Extensão Docência Educação Superior (Magistério Superior), Curso Superior Tecnólogo Logística Empresarial. Aproximadamente 21 anos de experiência prática na Gestão da Cadeia Logística, Transportes, Expedição, Estoques e Almoxarifados, Materiais e Compras (Supply Chain Management), no Desenvolvimento, Qualificação e Homologação de Fornecedores, Liderança de equipes, com atuação em empresas nacionais e multinacionais, nos seguimentos: Transportes, Alimentos e Bebidas, Madeireira, Montadora de Automóveis, Indústria Metalúrgica, Indústria Química, Construção Civil, Indústria de Tratores e Colheitadeiras. Professor, Palestrante e Consultor desde 2.008 das áreas de Gestão da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain Management). Com mais de 500 palestras ministradas a nível Brasil e mais de 3.000 alunos formados, mais de 40 cursos in Company realizados em empresas de diversos seguimentos nas principais capitais do Sul, Sudeste, Nordeste, Norte e Centro-Oeste com a participação de pequenas, médias e grandes empresas de diversos segmentos, com excelentes avaliações. **Instrutor da 4M Treinamentos Empresariais e Assessoria de Comercialização Ltda.**

CAPACITADORA CRC/PE-00022

DATA DE REALIZAÇÃO - Plataforma ZOOM

10/09/2024 – 19h às 22h

11/09/2024 – 19h às 22h

12/09/2024 – 19h às 22h

CARGA HORÁRIA: 09 horas/aula

INVESTIMENTO: R\$ 450,00

(Oferecemos desconto a partir de 2 inscrições)

PAGAMENTO:

À vista, depósito ou transferência.

Cartão de crédito e PIX 06.556.167/0001-10

O pagamento só deverá ser efetuado após a confirmação da inscrição com o nosso departamento comercial.

4M – TREINAMENTOS EMPRESARIAIS E

ASSES. DE COMERCIALIZAÇÃO LTDA.

Banco: BRADESCO - Agência: 0291

Conta corrente: 77.389-1

Pedimos, por gentileza, encaminhar o comprovante de pagamento, identificando o nome da **empresa** e do **curso** para o

e-mail: quatrom@4mtreinamentos.com.br

WhatsApp: (81) 9.7914-3759

Siga nosso Instagram: @4mtreinamentos

SITE: www.4mtreinamentos.com.br

VALOR DO CURSO INCLUI:

TREINAMENTO REMOTO,

ON LINE, AO VIVO

MATERIAL DIDÁTICO,

CERTIFICADO,

DISPONIBILIDADE PARA ESCLARECIMENTO DE

DÚVIDAS RELACIONADAS AO CONTEÚDO

APRESENTADO,

SERÃO ENVIADOS PARA O E-MAIL:

QUATROM@4MTREINAMENTOS.COM.BR

PRAZO DE 15 DIAS.

Informações e Inscrições com Sônia Soares / Vera Lúcia

FONES: (81)3038.8990/3465.7918

WHATSAPP: (81) 9.7914.3759