BOOST
vendas com sentido

NEGOCIAÇÃO AVANÇADA:
como negociar eficazmente

Dinâmica:

Este workshop introduz os pontos-chave dos processos de negociação e vendas, utiliza os respectivos enquadramentos teóricos, e torna-os práticos. Do diagnóstico da situação à decisão da acção, da venda à negociação, do fecho à implementação, todas estas fases serão percorridas experiencialmente já que são factores críticos de sucesso para incrementar a eficácia negocial e obter resultado mais elevados. Os participantes encarnarão o papel de negociadores em cenários de dramatização que encenam a realidade.

3 Boas razões para participar:

- Porque negociar é uma actividade que faz parte do quotidiano nas e das organizações, negociar "bem" é uma vantagem competitiva enorme;
- Porque a competitividade e a adaptação às mudanças nunca foram tão críticas como hoje, saber negociar é indispensável;
- Porque as relações são factores críticos de sucesso, e negociar é a solução para aumentar valor dos relacionamentos intra e inter-organizaconais.

Output:

No final do workshop os participantes estarão preparados para diagnosticar situações negociais e identificar as estratégias que melhor se adequam a cada caso específico; dominar as tácticas e acções que operacionalizam na prática aquelas estratégias, sabendo alinhar-se com os diferentes perfis de interlocutores, aumentar a sua eficácia na persuasão e comunicação, e encontrar soluções para lidar com situações difíceis e pouco previsíveis.

Duração:

2 dias (opcionalmente extensível a mais dias, caso seja feito acompanhamento posterior à equipa, no terreno)

Público Alvo:

Equipa comercial (vendedor, negociador, KAM, NAM, Director de vendas, Director Comercial)

NEGOCIAÇÃO AVANÇADA:
como negociar eficazmente

Programa:

1. Vender e negociar (*role play* e *debriefing*)

- Os conceitos e a sua implicação prática
- O segredo das boas perguntas
- Estratégias e tácticas negociais
- A matriz negocial
- Dilemas negociais
- Eixos e janela negocial; os ODE's
- O poder negocial

2. Comunicação e decisão (*role play* e *debriefing*)

- A comunicação verbal, vocal e visual
- O processamento cerebral da informação
- Técnicas para identificação rápida de Perfis de interlocutores – *Profile Matrix*
- Gestão das emoções

3. O processo de negociação e vendas (*role play* e *debriefing*)

- Processo comportamental: o que fazer
- Processo mental: como pensar
- Processo relacional: como interagir

4. Fases da negociação (*role play* e *debriefing*)

- *Asking activities* e *telling activities*
- Da incongruência à congruência: a negociação como um processo de identificação e resolução de problemas e necessidades
- Os passos da negociação e a sua adequação à estratégia
- Pilares negociais: a persuasão e a confiança
- Negociação com pessoas difíceis
- Os principais erros negociais