

Curso FEXLN - Liderança e Negociação

21,00 Horas

Introdução

Os “Cursos de Formação para Executivos”, promovidos pela Actual Training, têm por finalidade responder a necessidades específicas de formação na área da gestão.

Este curso de LIDERANÇA E NEGOCIAÇÃO tem por objectivo melhorar a capacidade de liderança de quadros empresariais, factor decisivo para uma boa gestão do potencial humano das empresas, e ajudar a melhorar o processo de negociação, fundamental para o sucesso das empresas na sua actividade.

O actual desenvolvimento da sociedade, em resultado de um maior grau de instrução, associado a uma informação cada vez mais presente nos meios de comunicação, tem contribuído para o reforço da consciencialização e personalização das pessoas, o que exige dos responsáveis das empresas uma atitude construtiva para que o potencial dos seus trabalhadores seja levado aos limites das suas capacidades.

A negociação, sendo uma arte que o tempo ajuda a melhorar, tem as suas próprias metodologias que podem contribuir para um bom desempenho da empresa.

Na construção deste curso de LIDERANÇA E NEGOCIAÇÃO a Actual Training teve a preocupação de estruturar os temas de modo consistente e com um número de horas que permitem uma formação teórica e prática consistente (apoiada em exercícios), para que os formandos possam utilizar os novos conhecimentos nas suas empresas.

Público-alvo

São destinatários deste curso quadros actuais e futuros, de empresas, que pretendam melhorar a sua capacidade de liderança e negociação, factores decisivos para uma boa gestão do potencial humano das empresas.

Quando completar o curso

O participante deverá:

Liderança

- Poder reflectir sobre o papel de Líder no início do sec.XXI;
- Ser capaz de distinguir os papéis de gestor e líder;
- Saber comunicar e motivar equipas, considerando situações reais;
- Tomar consciência do seu estilo de liderança dominante;
- Adequar o estilo de liderança à situação e ao interlocutor.

Negociação

- Poder reflectir sobre o que é negociar, hoje;
- Ter a capacidade de negociação;

- Dominar o método win win e aplicá-lo em diferentes situações;
- Saber construir um plano de acção pessoal.

Pré-requisitos

Alguns conhecimentos em Gestão.

Exames

(não existem exames)

Conteúdo em detalhe

1. Liderança

A gestão de Pessoas hoje.

Liderança e Gestão

Mobilizar equipas através da motivação.

Saber comunicar com eficácia.

Os estilos de Liderança: adequação do estilo de liderança ao interlocutor.

Sobreliderança e Subliderança. Como evitá-las?

Treino de situações reais de liderança com feedback personalizado.

2. Negociação

O que é negociar? Quando e como negociar?

A negociação comercial como um processo.

Estilos de negociação.

Atitudes e técnicas durante uma negociação comercial.

Um método para negociar: o negociador win-win.

Treino de casos reais de negociação com feedback personalizado.