

1º Seminário Prático

Luanda, 28,29 e 30 de Janeiro de 2019 - Hotel****

Técnicas e Ferramentas de

NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES

para planificar a melhor estratégia e alcançar o melhor resultado

24 horas de Formação Intensiva para:

- Quais as situações nas que é oportuno negociar com um fornecedor
- Elementos-chave para a **preparação da estratégia** de negociação
- Como adoptar uma **postura de flexibilidade** no processo de negociação
- Quais os **erros** que podem comprometer a negociação
- Como **medir o sucesso da negociação**
- Como reagir e pôr fim às **situações de impasse**
- Gerir o **factor tempo** na negociação
- **Inclui**
 - **Simulações**
 - **Resolução de casos práticos**
 - **Apresentação de casos e resoluções reais**

desconto
Inscrevendo-se
até dia 18 de
Janeiro

Inscreva-se Já em
www.sapientzia.com
contacto@sapientzia.com
Telf.: 921018466

Estimado/a Profissional,

Uma **negociação bem feita com fornecedores** é essencial para que as **empresas** sejam **mais competitivas** no mercado. Sem bons preços, os produtos podem ficar encalhados e isso significa prejuízo na certa. Em qualquer tipo de negociação, a preparação é fundamental.

Fechar um negócio com fornecedores nem sempre é tarefa fácil, pois, na maioria das vezes, torna-se um “jogo de interesses”. Enquanto o comprador quer baixar o preço, quem fornece defende a qualidade para mantê-lo e, enquanto o fornecedor quer encurtar os prazos de pagamento, quem compra tenta sempre estender datas e diminuir juros.

Para que possa desenvolver **competências e atitudes** importante para uma melhor relação com os seus Fornecedores, S-Training organiza para si este **Seminário único**:

NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES

Luanda, 28,29 e 30 de Janeiro de 2019

24 horas de Formação intensiva para saber como estruturar e definir a melhor estratégia de negociação.

Formação com uma abordagem prática e acompanhado pela análise e resolução de vários exercícios práticos, simulações e trabalhos propostos pelo Formador.

Aproveite uma **oportunidade única** para dominar o tema em questão e tirar qualquer dúvida junto a um Especialista nesta matéria!

Esperamos poder conhecê-lo/a pessoalmente no dia 28 de Janeiro. Até lá receba os nossos melhores cumprimentos.

Atentamente

A Direcção

P.S. - Preços especiais até 18 de Janeiro. Marque já o seu lugar!

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES

- Compreender o Processo: em que consiste o processo de negociação
- Negociar com fornecedores: uma aliança estratégica
- Situações em que é oportuno negociar com fornecedores
- Como obter os resultados propostos antes de iniciar a negociação
- Tipos de negociação
- Prever as reacções das restantes partes envolvidas
- Análise individual do perfil, aptidões, estilo e características de negociador
- Desafios e obstáculos de negociar num contexto de crise económica e num mercado altamente competitivo

OBJECTIVOS, NECESSIDADES e OBRIGAÇÕES

- Prepare-se para negociar: elementos-chave na preparação da estratégia de negociação
- Suposições vs. factos
- Áreas de aplicabilidade
- Critérios orientadores do processo de negociação
- De que modo a negociação aumenta a capacidade de influência sobre os fornecedores
- Métodos de aperfeiçoamento das habilidades de negociação

- A Arte da Negociação: a lógica subjacente
- Como adoptar uma postura de flexibilidade no processo de negociação

IMPORTÂNCIA DE OUVIR E COLOCAR AS QUESTÕES CORRECTAS

- Análise das diferentes formas de "ouvir" e a arte de saber "escutar"
- Como tornar-se um non directive listener
- Relevância da comunicação não-verbal: aprender a interpretar a linguagem corporal, sentimentos e maneirismos
- A função das perguntas
- Questões eficientes na negociação
- Perguntas de controlo na negociação
- Eficiência na Negociação com Fornecedores
- Erros que podem comprometer a negociação
- Principais factores de uma negociação "win/win"
- Importância de adoptar uma postura de boa fé e compromisso profissional
- Como chegar a um acordo de êxito
- Como medir o sucesso da sua negociação
- Alcançar Situações WIN/WIN na Negociação
- Identificação dos pontos fortes

- Desenvolvimento da estratégia
- Adopção de uma atitude de negociação
- Enfrentar barreiras para alcançar o êxito – Oportunidades e Riscos
- Determinar os objectivos da outra parte interveniente
- Identificação dos seus constrangimentos e limitações
- Como reagir e pôr fim às situações de impasse
- O factor tempo na negociação
- Pressões no trabalho
- Influência da personalidade e carácter individual
- Reputação
- Sinais não verb

EXERCÍCIOS DE NEGOCIAÇÃO

Especialmente desenvolvido para as áreas de:

- Directores de Área
- Directores de Compras
- Administradores
- Profissionais com responsabilidade nas compras de uma organização
- Profissionais interessados em aprofundar os conhecimentos na matéria de Negociação

Horário

- Os Assistentes são recebidos no 1º dia às 8h00
- Seminário tem início às 8h30, terminando às 17h00.
- Almoço servido das 13h00 às 14h00.
- Coffee breaks servidos às 10h30 e às 16:00

As bases da Formação S-Training

Os Seminários de S-Training brindam-lhe uma oportunidade única para o desenvolvimento das competências necessárias para a rentabilização máxima do seu trabalho diário. Por esse motivo baseamo-nos nos seguintes princípios:

Temas Pertinentes e de Aplicação Prática e Imediata

Todos os conteúdos desenvolvidos por S-Training têm como base uma completa investigação das necessidades reais e quotidianas das organizações e pretendem fornecer-lhe as ferramentas necessárias para tornar mais produtivo e eficiente o seu trabalho diário. Todos os conhecimentos adquiridos podem ser de imediato postos em prática porque se passa do plano conceptual ao plano prático e operacional através dos exercícios, análises de caso, simulações.

Participação e Interactividade

É imprescindível que todos os assistentes participem de forma activa e positiva, criando a base da interactividade.

Networking

É importante conhecer profissionais com as mesmas necessidades e com experiências diferentes. Os Seminários S-Training são uma excelente oportunidade.

Recursos Pedagógicos de alto Impacto

As sessões de S-Training minimizam o método expositivo de conhecimento em detrimento do método vivencial, da aprendizagem através da experiência própria e partilhada. Por esse motivo muitas das sessões se baseiam em role-plays, simulações, análise de casos reais e trabalhos de grupo.

Continuidade

Acreditamos que a Formação não pode ser uma coisa isolada e por isso propomos e Elaboração de Planos de Acção Individuais, onde se traçam e definem atitudes e compromissos a assumir.

Formadores de Referência

Entendemos que a melhor formação só pode ser ministrada pelos melhores Formadores em cada área e por esse motivo seleccionamos os melhores Especialistas seguindo rigorosos critérios de Qualidade. Todos os Colaboradores de S-Training têm sólidos conhecimentos sobre os temas a tratar e uma experiência mínima de 15 anos que lhes permite abordar com exactidão qualquer tema relacionado com a negociação dos fornecedores

Reserve a sua Participação

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

921018466

Inscrição

Preço

Até 18 de Janeiro

359.900 AKZ

Depois de 18 de Janeiro

379.900 AKZ

O valor da inscrição inclui a documentação almoços e os coffee breaks indicados no programa.



Data e lugar de celebração

Luanda, 28,29 e 30 de Janeiro de 2019

Hotel ****

Facturação

Belas-Benfica Rua 6 Travessa 4 - Edifício TV Palanca Luanda

S-Training oferece descontos especiais a empresas que inscrevam 2 ou mais pessoas no mesmo evento.

Para mais informação contactar 921018466

Certificado de Assistência

Será entregue no último dia do Seminário um certificado de assistência a todos os Participantes que o solicitem.

Cancelamento de Inscrições

O cancelamento de uma inscrição deve ser comunicado por escrito até 5 dias úteis antes do início do evento e ser-lhe-á restituído o valor da inscrição excepto 20%, referente a gastos administrativos. Depois deste período não será possível a devolução do valor pago. No entanto, S- Training admite uma substituição à presença da pessoa inscrita. Qualquer substituição deve ser notificada por escrito até 48 horas antes do início do Seminário.

A entrada no Seminário só é garantida se o pagamento da inscrição for efectuado antes da data de início do evento.