

Resumo – Negociação

Objectivos

No final do programa cada participante será capaz de:

- Explicar as importantes diferenças entre vender e negociar
- Ter um enquadramento para analisar o contexto da negociação e preparar uma posição negocial óptima
- Planear uma variedade de táticas para gerir a movimentação da negociação no sentido do resultado desejado
- Descrever e utilizar comportamentos chave, ou o Modelo de Competência, utilizado por negociadores eficazes
- Ter estratégias para manter um clima positivo, lidando com 'truques baixos' e ultrapassar a estagnação ou pontos mortos
- Ter praticado a preparação, o planeamento e a utilização do Modelo de Competência em varias negociações simuladas
- Ter recebido feedback construtivo e objectivo sobre o seu desempenho comparando-o com o Modelo de Competência e ter criado um Plano de Acção para o desenvolvimento continuado das competências após o programa.

População alvo

Comerciais, gestores de venda, especialistas técnicos, financeiros ou legais envolvidos no planeamento ou execução de grandes contratos ou acordos em que os termos do negócio são variáveis. Nota: A pesquisa mostrou que na negociação (por oposição à venda), os participantes eficazes de ambos os lados utilizam o mesmo método e competências de planeamento, por isso este programa é também totalmente adequado a compradores profissionais.

Conteúdo do Programa

- A diferença entre negociar e vender – quando deve vender e quando negociar.
- Resultados da negociação – ganho – perda, perda – ganho, e uma definição pragmática e trabalhável de ganho-ganho.

Preparar para a Negociação

- Definir objectivos: seus e deles.
- Avaliar retrocessos nas posições e implicações.
- A hierarquia de questões de transaccionáveis e possíveis contrapartidas.
- Os melhores, os piores e os alvos de limites de transacção.
- Calcular o custo das concessões, hard e soft.
- Antecipar a posição e táticas 'deles'.

Planear a negociação

- Avaliar forças, fraquezas e o poder do equilíbrio
- Transacções criativas e potenciadoras.
- Estratégia de concessão 'Diminuir o retorno'.
- Bases comuns, questões de longo-prazo versus curto-prazo.

Competências de Negociação

- O Modelo de Sucesso investigado de vinte e um comportamentos chave.
- Subconjuntos de competências para a persuasão, gestão do equilíbrio de poder e negociação.
- Como manter o clima, resolver pontos mortos e concluir o negócio certo.
- Lidar com baixos reactivos e 'truques baixos' por parte do outro.

Formadores e dimensão do grupo

O programa é entregue por consultores experientes da Huthwaite, sempre que possível, no sector de actividade do cliente. Os consultores são apoiados por um ou dois analistas comportamentais/coaches, pelo que o corpo de formadores é: rácio de formando é 1:4. Para assegurar que cada participante recebe atenção individual, a dimensão do grupo é limitada a um máximo de 12 pessoas.