



**SABER TRANSMITIR**  
ESCOLA DE NEGÓCIOS E DAS PROFISSÕES GLOBAIS



# **Programa do Curso de Negociação prática em Compras - 5 H**





## ÁREA DE FORMAÇÃO E EDUCAÇÃO

341 - Comércio

Formação profissional não inserida no Catálogo Nacional de Qualificações.

## DESTINATÁRIOS

Descrição das características gerais do público-alvo:

- Supply chain manager, Diretor de compras, de aprovisionamento, chefe de departamento de compras, técnico e analista de compras, gestor de compras e gestor de stocks, responsável de e-procurement.

## OBJECTIVOS DE APRENDIZAGEM

Objetivos gerais:

- Identificação das fases de negociação.
- Compreender quais os fatores chave da preparação para o êxito de uma negociação.
- Potencialização da capacidade de persuasão, pressão e domínio das situações desfavoráveis.
- Aprendizagem do propor e argumentar.
- Aplicação de táticas vs. técnicas tradicionais.
- Elaboração de uma estratégia de renegociação para melhorar as condições dos acordos.
- Aplicação de novas ferramentas para situações de bloqueio.

## CONTEUDOS PROGRAMÁTICOS

| Módulo       |                          | Carga Horária  |
|--------------|--------------------------|----------------|
| 1            | Negociação em compras    | 1 Hora         |
| 2            | O Processo de Negociação | 1 Hora         |
| 3            | Políticas de negociação  | 1 Hora         |
| 4            | Atividade prática        | 2 Horas        |
| <b>TOTAL</b> |                          | <b>5 Horas</b> |



### **METODOLOGIA DA FORMAÇÃO**

Métodos pedagógicos a utilizar pelo formador:

- Expositivo nas apresentações teóricas;
- Interrogativo, para criar momentos de discussão e exploração de ideias e ativo, nas práticas simuladas.
- Ativos no desenvolvimento de trabalhos de grupo.

### **MODALIDADES DA FORMAÇÃO**

O curso de especialização tecnológica, de nível pós-secundário não superior que visam conferir uma qualificação com base em formação técnica especializada;

### **CRITÉRIOS E METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO**

Sem avaliação de aprendizagem

### **RECURSOS AUDIOVISUAIS E PEDAGÓGICOS**

De forma a assegurar a eficácia da intervenção formativa, estarão disponíveis para utilização os seguintes recursos audiovisuais e pedagógicos:

1. Recursos Utilizados nas Aulas Teóricas
  - a. Computador Portátil
  - b. Projetor multimédia e tela
  - c. Quadro branco, marcadores e apagador
  - d. Acesso á internet
  - e. Manual de formação
  - f. Plataforma colaborativa – [www.box.com](http://www.box.com)

Na execução da ação de formação, será facultada aos formandos documentação de apoio com o desenvolvimento de todos os temas abordados durante a formação, de forma a permitir-lhes um acompanhamento mais rigoroso sobre os assuntos abordados, bem como a sua consulta posterior.

### **ESPAÇOS E EQUIPAMENTOS**

A Sala de formação com área útil mínima por formando = 3m<sup>2</sup>; condições ambientais adequadas nomeadamente: luz, temperatura, ventilação, insonorização. Por outro lado as condições de higiene e segurança também serão adequadas. Sala equipada com ligações em rede local e acesso à Internet. Mesas e cadeiras adequadas ao desenvolvimento da formação.