

Negociação e Decisão – Estratégias e Táticas

One Best Way ou contingencialidade?

Qual a melhor estratégia?



Programa

1. Negociação

- O conceito
- Negociação comercial

2. A tomada de decisão

- A racionalidade limitada
- O papel dos sentimentos e emoções no processo de tomada de decisão

3. Estratégias negociais

- As “duas mentes” do ser humano
- A matriz negocial
- Estratégia competitiva
- Táticas competitivas
- A persuasão
- Estratégia cooperativa
- Táticas cooperativas
- A sinergia

4. Eixos negociais

- Amplitude dos eixos: os ODE's
- Amplitude na dinâmica negocial: amplitudes negativa e positiva
- A mobilidade dos eixos



5. BATNA/MAPAN (alternativas internas e externas)

- Os tangíveis e os intangíveis dos fatores diferenciadores

6. Matriz comportamental dos negociadores

- Profile matrix
- Os determinantes do comportamento
- Os determinantes internos
- Os determinantes situacionais
- O erro fundamental da avaliação dos determinantes comportamentais

7. Principais erros negociais

Objetivos

- Identificar as estratégias e táticas negociais e decidir as mais adequadas a cada situação específica.
- Compreender os processos que estão subjacentes às decisões negociais.
- Actuar de forma adequada e eficaz em função do perfil dos negociadores envolvidos.
- Decidir os seus limites negociais e utilizar ferramentas que facilitam identificar os da outra parte.