

Módulo: Métodos e Práticas de Negociação

Carga Horária: 50 horas

Objetivos

- Caracterizar a prática da negociação e da negociação colectiva e quaisos níveis de intervenção.
- Identificar as fases do processo de negociação, o papel da equipa negociadora e as estratégias e táticas de negociação.

Conteúdos

- A negociação – conceitos e tipos;
- Características da negociação;
- Etapas e complementaridade da negociação;
- Preparação das negociações e definição de estratégias;
- Papel e poderes da equipa negocial;
- Técnicas negociais;
- Práticas simuladas: negociação e mediação.