

Negociação Logística

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos e prática necessária ao desenvolvimento das competências e skills de negociação que um profissional de logística deve possuir.

Objetivos Específicos

No final deste Curso, os participantes deverão:

- Ter adquirido competências teóricas e práticas no âmbito da Negociação Logística;
- Ter adquirido ferramentas de Negociação Logística;
- Saber adaptar a teoria, na área da Logística, à sua realidade empresarial.

Destinatários

Este Curso destina-se essencialmente a Quadros técnico-superiores com atividade na área da Logística das Empresas e Organizações Públicas e Privadas.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdos

1. LOGÍSTICA

- Natureza Logística

2. NEGOCIAÇÃO LOGÍSTICA

- Criação de Valor
- Ética
- Teoria dos Jogos, Elementos e Princípios de Negociação
- Estudo de caso

3. TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

- Técnicas Básicas e Etapas da Negociação
- Negociação mediada e estratégica
- Preparação negocial
- Estudo de caso

4. EXERCÍCIOS E SIMULAÇÕES