

## **6. CURSO: TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E MEDIAÇÃO**

**Destinatário:** Pessoal de direcção e chefia, funcionários das carreiras técnicas e técnica superior

**Duração:** 20 horas

**Objectivos:** Desenvolver e/ou aperfeiçoar competências globais em técnicas de negociação e mediação, em função de uma orientação "ganha-ganha"

### **Conteúdo Programático:**

- 1 - Introdução ao processo negociai.
- 2 - Tipos de negociação.
- 3 - A dinâmica da negociação.
- 4 - Estratégias de negociação
- 5 - Estilos pessoais em negociação.
- 6 - Como melhorar competências em negociação.
- 7 - Negociando com culturas diferentes: Factores a observar e considerar.
- 8- Mediação: Um processo facilitador da negociação:
- 9-0 mediador: em função do processo, não do conteúdo.
- 10 - Como fazer mediações com eficácia
- 11 - A mediação enquanto instrumento genérico da construção de bons relacionamentos interpessoais.

**Data;** 05/09 à 09/09

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.