

Inscrições

Prazo limite de inscrição: 23 de Março de 2007.

Número máximo de inscrições: 24.

Custo da Inscrição

Sócio Individual	400 €
Representante de Sócio Colectivo (máximo 2 representantes por sócio)	400 €
Sócio IPE e ABTCP	400 €
Não-Sócio	600 €

Após 23 de Março de 2007 o custo de inscrição acresce 50%.

Os participantes que desistirem da Inscrição não serão reembolsados após 3 de Abril de 2007.

A TECNICELPA reserva-se o direito de cancelamento do curso em qualquer data, procedendo à devolução dos valores já pagos de inscrição sem direito a nenhuma compensação adicional.

Por favor, recorte ou fotocopie e envie para o fax 249 312 068 ou por correio.



2.º CURSO TECNICELPA/UCP NEGOCIAÇÃO

Ficha de Inscrição

Nome _____
Empresa _____
Habilitações Literárias _____
Cargo _____
Email _____

Para pagamento da inscrição na qualidade de

- Sócio Individual, N.º _____
 Sócio Colectivo, N.º _____
Representante _____
Representante _____
 Sócio IPE
 Não Sócio

Junto o cheque N.º _____ s/ _____ no valor de ____ €.

Data ___/___/___ Assinatura _____

UNIVERSIDADE
CATÓLICA
PORTUGUESA



FACULDADE DE
CIÊNCIAS
ECONÓMICAS E
EMPRESARIAIS



FORMAÇÃO DE EXECUTIVOS

2.º CURSO TECNICELPA/UCP NEGOCIAÇÃO



11 e 12 de Abril de 2007

Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais – Lisboa

Na sequência do êxito da realização do 1º Seminário TECNICELPA/UCP “Contabilidade e Controlo de Gestão” em Abril de 2004, surgiu a oportunidade de concretizar uma nova iniciativa em 2007. O Seminário de **Negociação**, tema de grande actualidade e relevância, dispondo de um excelente corpo docente composto pelo **Professor Rui de Carvalho** e **Professor João Matos**.

Este seminário permite levar os participantes a desenvolver as suas capacidades negociais através da **simulação de negociações** onde cada um irá desempenhar um papel, por forma a aprender com a própria experiência e com a dos outros. Assim, as sessões encontram-se organizadas ao redor do estudo de casos práticos cujos resultados serão posteriormente analisados por todo o grupo e que servirão de suporte ao desenvolvimento da matéria.

As simulações dão-lhe a oportunidade de:

- Testar comparativamente as suas formas típicas de negociar.
- Experimentar formas diferentes de actuar durante as negociações.
- Testar, numa variedade de situações, a eficácia de algumas das sugestões e ideias que forem avançadas ao longo do seminário.

A preparação será efectuada em sala e os conceitos teóricos surgirão na sequência da discussão das simulações. A complexidade dos casos irá sendo introduzida ao longo do seminário, sendo de ressaltar a dependência entre as sessões. O grau de aproveitamento irá depender bastante da **presença continuada do participante** ao longo do seminário e da forma como conseguir "viver" as simulações.

Serão também apresentadas algumas situações em **vídeo** exemplificadoras do processo negocial que servirão igualmente de base para a introdução de conceitos de índole teórica e prática.

Pretende-se com este seminário dotar os participantes com os conhecimentos base para se tornarem melhores negociadores, sendo os objectivos do Seminário:

- **Identificar situações de negociação e chamar a atenção para a complexidade destas.**
- **Melhorar as capacidades negociais dos participantes, alargando o seu campo de acção.**
- **Lidar eficientemente com tensões, diferenças e conflitos.**
- **Melhorar as relações de trabalho com subordinados, colegas e chefias.**
- **Capacidade para criar valor e executar acordos com elevado grau de satisfação para as partes.**
- **Conhecer as opções disponíveis de abordagem numa negociação.**
- **Identificar os princípios de uma negociação equilibrada.**
- **Como planear e preparar uma negociação.**
- **Como criar um ambiente de cooperação.**
- **Como controlar as tácticas agressivas de negociação dos outros.**
- **Evitar erros comuns durante o processo negocial.**
- **Conseguir entendimentos com outros cujos valores, expectativas e interesses podem ser diferentes dos nossos.**
- **Aprender a melhorar com a experiência diária.**

**Local: Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais da
Universidade Católica Portuguesa – LISBOA**

Data: 11 e 12 de Abril 2007

Horário: 9:30 – 13:00 e 14:30 – 18:00

TECNICELPA
R. Amorim Rosa, 38 - 1.º Dt.º
2300-450 TOMAR
Tel 249 324 858 / Fax 249 312 068
info@tecnicelpa.com