

---

# VENDAS E NEGOCIAÇÃO

---

## PROGRAMA AVANÇADO



**MediaMaster**  
School of Psychology and Business

Grupo **SOFT**

---

*Think, Create and Share*

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

## DESTINATÁRIOS

Gestores de Topo, Gestores de Processos, Gestores de Negócio, Gestores de Produto, Gestores de Clientes, Gestores de empresas em fase de Internacionalização, Gestores de empresas em fase de maturidade, Gestores de empresas em fase de relançamento.

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

### OBJETIVOS

Formar, desenvolver e treinar a utilização dos principais modelos de comunicação verbais e não verbais aplicados a vendas e negociação:

- Aprendizagem e reconhecimento das emoções tendo em vista uma comunicação mais eficaz, através dos comportamentos verbais e não verbais: Microexpressões Faciais ® e Linguagem Corporal ®;
- Aprendizagem das principais pistas para distinguir a verdade da mentira;
- Aprendizagem dos conceitos estruturantes de vendas e negociação: vendas *hard* e *soft*, campo negocial, estratégias e principais táticas negociais.

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

# CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Linguagem Corporal e Micro Expressões como forma de comunicação não verbal;
2. Detecção da mentira;
3. O processo de venda: *pitch* de vendas, pilares e ferramentas;
4. Estratégias e táticas de Vendas e Negociais.

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

# MÉTODOS PEDAGÓGICOS

Expositivo: breves períodos de partilha dos conteúdos mais relevantes em negociação num registo prático, atrativo e positivo.

Participativo: onde é estimulada a análise e debate das experiências reais dos participantes e criação de clínicas específicas para *debriefing* e *feedback* individual e em grupo.

Prático: Realização *role-plays* de negociação em díades e pequenos grupos com *debriefing* e *feedback* aos participantes com base nas interações gravadas, sobre os diversos aspetos críticos da sua interação em negociação (estratégias adotadas e a sua adequação ao perfil).

Reconhecimento e identificação do campo comercial e a sua operacionalização em ações adequadas, técnicas, influência, táticas utilizadas, comunicação não verbal manifestada, sinais de incongruência e mentira evidenciados, etc..

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

# LOCAL / DATA HORÁRIOS/ DURAÇÃO

Local: Lisbon Marriott Hotel - 4 estrelas



Avenida dos Combatentes,  
1600-042 Lisboa

GPS: 38.747495, 9.164078

Dias 28 e 29 de setembro de 2015 (segunda e terça-feira)

Duração de dois dias

### **Inclui**

*4 Coffee-breaks.*

### **Certificado de Participação**

No final do *workshop* será entregue um certificado de participação a cada formando.

Grupo **SOFT**

**MediaMaster**  
School of Psychology and Business

*Think, Create and Share*

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

# COORDENAÇÃO CIENTÍFICO PEDAGÓGICA



**PROF. DOUTOR  
JOSÉ MANUEL FONSECA**

COORDENAÇÃO CIENTÍFICO PEDAGÓGICA

Licenciado em Organização e Gestão de Empresas em 1984 pelo Instituto Superior de Economia (atual ISEG), Mestre em Comportamento Organizacional pelo Instituto Superior de Psicologia Aplicada de Lisboa, em 94, Doutorado em Management pela Business School da Universidade de Hertfordshire em Inglaterra, em 1998.

É atualmente professor na Universidade Europeia, coordenador científico da área de Gestão, coordenador do Executive Master in Management, leciona nos mestrados e programa de doutoramentos da UE. É Fellow do Complexity

# PROGRAMA AVANÇADO

## VENDAS E NEGOCIAÇÃO

**PROF. DOUTOR JOSÉ MANUEL FONSECA**

COORDENAÇÃO CIENTÍFICO PEDAGÓGICA

and Management Centre - University of Hertfordshire, Invited Researcher de Chalmers University of Technology em Gutemburgo. Foi Professor Associado da Universidade Lusíada na Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais entre 1998-2006. Foi Professor Convidado na Faculdade de Economia da UNL responsável pela cadeira de Estratégia e coordenador do Leadership Stream do Lisbon MBA MIT/ Nova/ Católica e formador da Nova Fórum nas áreas de Comunicação Humana e Liderança entre 2006 e 2011.

Foi administrador e diretor geral de empresas de confeções, de construções técnicas e de comércio de equipamentos industriais e consultor de mudança organizacional, de comunicação e inovação em empresas nacionais e internacionais, com trabalhos desenvolvidos em setores como Mármore, Confeções e Têxtil, Agroalimentares, Construção, Química, Equipamentos Industriais, Componentes para Indústria Automóvel, Moldes para Plásticos, no setor de serviços em Publicidade, Tecnologias e Sistemas de Informação em Portugal, Bélgica, Suécia e Inglaterra.

# **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

**PROF. DOUTOR JOSÉ MANUEL FONSECA**

COORDENAÇÃO CIENTÍFICO PEDAGÓGICA

Autor de “Complexity and Innovation in Organizations” (2001) London: Routledge; “O Paradoxo da Inovação Empresarial: A necessidade de certeza num mundo imprevisível” Lisboa: Metáfora (1998), “Empresas, Caos e Complexidade” (2001) Cunha M., Fonseca J. & Gonçalves, F. (eds.) Lisboa: RH Editores, “Caminhos de Desenvolvimento: Perspectivas em projectos apoiados pela Fundação Luso Americana” (2001) Gonçalves, F. & Fonseca J. Lisboa: Fundação Luso Americana.

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

## FORMADORES



**DR. ANTÓNIO SACAÉM**

Especialista em linguagem corporal.

Licensed Partner do Center for Body Language International

Doutorando em Gestão na Universidade Europeia - Laureate International Universities

Executive MBA na ISCTE Business School

Mestrado em Comportamento Organizacional no ISPA

Licenciado em Gestão do Desporto, Universidade de Lisboa

Múltiplos Business Workshops - Microsoft, Janssen, PT Inovação, Novabase, Minisom Pioneers Festival - Vienna - Body Language Coach to Startups

Grupo **SOFT**

**MediaMaster**  
School of Psychology and Business

---

*Think, Create and Share*

# **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

**DR. ANTÓNIO SCAVÉM**

Autor do livro: "A Linguagem Corporal Revela o que as Palavras Escondem" - Topbooks

Professor convidado:

Disciplina: Gestão de eventos desportivos

Curso de Exercício físico e bem-estar

Universidade Lusófona

Disciplina: Leadership & Team Management

Executive Masters (Management and Project Management)

Universidade Europeia - Laureate International Universities.

Coordenador do Curso e Docente

Disciplinas: Coaching; NLP; Leadership Coaching

Pós-graduação em Coaching

Universidade Lusófona - Powered by Manz

Leadership Coaching - Powered by Manz

Grupo **SOFT**

**MediaMaster**  
School of Psychology and Business

---

*Think, Create and Share*

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO



**DR. JOÃO FRANCO**

- Doutorando em Gestão na Universidade Europeia - Laureate International Universities.
- Executive Master em Marketing & Sales Management no INDEG-ISCTE
- Licenciatura em Psicologia do Trabalho e das Organizações na Universidade Lusíada de Lisboa
- Formação em Vendas, Negociação Comercial e Liderança Comercial
- *Sales Team Manager/ Sales Coach/ Training*
- Gestão de equipas: Formação, desenvolvimento e liderança de equipas de consultores comerciais em Lisboa, Porto, Torres Vedras e Pombal.

Grupo **SOFT**

**MediaMaster**  
School of Psychology and Business

---

*Think, Create and Share*

# PROGRAMA AVANÇADO

## VENDAS E NEGOCIAÇÃO

DR. JOÃO FRANCO

- Principais projetos de formação (design e implementação):

Formação e treino de todo o grupo de vendas (operacionais e liderança) utilizando vários métodos e técnicas: formação em sala e no terreno, método expositivo, construtivista, *role-play*, *debriefing*, *feedback*, *coaching on job*.

Vendas e negociação comercial: estratégias e táticas cooperativas e competitivas; negociação como um processo dinâmico e interativo de tomada de decisão.

Liderança 3.0: integração de modelos situacionais, *coaching*, liderança positiva e ética, motivação e “pacote de estímulos” (projeto final do master).

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

## INVESTIMENTO

VALOR: 598,00 € + IVA (23%)

MÉTODOS DE PAGAMENTO:

### **1. Cheque**

À ordem de SOFT2000 - S P SOFTWARE, S.A.

A enviar para:

Praceta Soeiro Pereira Gomes Nº 5, Damaia de Cima  
2720-519 AMADORA - PORTUGAL

### **2. Transferência Bancária**

Banco Montepio - SOFT2000 - S P SOFTWARE, S.A.

NIB: 0036.0077.99100023538.40

IBAN: PT50.0036.0077.99100023538.40

### **Nota:**

*O comprovativo de transferência deverá ser remetido via e-mail.  
Só serão consideradas inscrições acompanhadas de respetivo  
pagamento ou comprovativo do mesmo.*

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

# INFORMAÇÕES DE CANDIDATURA:

**DEPARTAMENTO DE FORMAÇÃO  
SCHOOL OF PSYCHOLOGY AND BUSINESS**

E-MAIL: [formacao@gruposoft.com](mailto:formacao@gruposoft.com)

TELEFONE: 21 490 81 70

### **Notas:**

*(a) A data limite de candidaturas e inscrições poderá ser antecipada em caso de se verificar o preenchimento do limite de vagas existentes;*

*(b) Na eventualidade de não atingir o número mínimo de participantes, as formações poderão sofrer alteração de datas ou mesmo serem canceladas, ficando salvaguardada a devolução de todas as importâncias recebidas pela SOFT2000 - S P Software, S. A.;*

## **PROGRAMA AVANÇADO**

### **VENDAS E NEGOCIAÇÃO**

*(c) Em caso de desistência só haverá lugar à devolução de 70% dos valores pagos quando a mesma for comunicada até 10 dias úteis antes da data agendada para o início da formação, por carta registada com aviso de receção;*

*(d) O local de formação poderá estar sujeito a alterações por indisponibilidade do mesmo, mantendo-se sempre na mesma localidade;*

*(e) As datas de formação são suscetíveis a alterações por imprevistos de força maior.*

## **PROGRAMA AVANÇADO**

VENDAS  
E NEGOCIAÇÃO

# INSCRIÇÕES

OS DADOS QUE NECESSITAMOS:

1. Nome da Formação
2. Nome Completo
3. Nome da Empresa
4. Funções
5. N° de Contribuinte
6. Morada
7. Código Postal
8. Localidade
9. Telemóvel
10. E-mail
11. Curriculum Vitae (resumido)
13. Comprovativo de Pagamento

**ENVIAR E-MAIL PARA:**

[formacao@gruposoft.com](mailto:formacao@gruposoft.com)

Grupo **SOFT**

**MediaMaster**  
School of Psychology and Business

---

*Think, Create and Share*

PARA FORMAÇÕES À MEDIDA CONSULTE-NOS ATRAVÉS

DO E-MAIL

[info@mediamaster-formacao.com](mailto:info@mediamaster-formacao.com)

Grupo **SOFT**  
[www.gruposoft.com](http://www.gruposoft.com)

**MediaMaster**  
School of Psychology and Business 

[www.mediamastr-formacao.com](http://www.mediamastr-formacao.com)