



Acção de formação AAEUM

Curso “Técnicas de Negociação Empresarial”

Objectivos: No final desta formação os formandos deverão estar aptos a *preparar, participar e conduzir qualquer tipo de negociação com eficácia.*

Programa:

- Importância da negociação

- O Processo negocial

- **Preparação e planeamento**
- **Estratégias e tácticas**
- **O Face-to-face**
- **O Fecho**
- **Acompanhamento**

- Perfis do negociador

- Ética negocial

Destinatários: *Licenciados, Gestores de empresas, Directores e Chefes de Equipa.*

Duração do curso: 15 horas

Calendário: 3, 5, 10, 12 e 17 de Dezembro

Horário: *Pós-laboral (19h-22h)*

Local: Sala de formação da Associação dos Antigos Estudantes da Universidade do Minho, Rua D. Pedro V, n.º 88, 3.º Dto, Braga

Preço por participante: 50 euros (Sócios AAEUM, AAUM e AFUM) e 70 euros (Não-Sócios)

Formador: *Dr. Sérgio Dias de Sousa (Personal Financial Advisor Banco BEST; Licenciado Administração Pública; Mestrando Finanças FEP)*

Inscrições: Associação dos Antigos Estudantes da Universidade do Minho, Rua D. Pedro V, n.º 88, 3.º Dto, 4710-374 Braga | Tel.: 253 218 331, 914 567 791, 965 425 540, 933 218 331 | Email: aaeum.sec@gmail.com