

**flow**  
training  
academy

formação  
que cria  
valor



**NEGOCIAÇÃO  
NA LOGÍSTICA:**  
O VEÍCULO PARA  
A MAXIMIZAÇÃO  
DOS RESULTADOS

# FORMADOR

## CARLOS MANUEL DE OLIVEIRA BATISTA



**P**rofissional com 20 anos de experiência em contexto nacional e Internacional, nos sectores da Logística e Gestão da Cadeia de Abastecimento, Automóvel, Tecnologias de Informação, Consultoria e Educação.

**F**oi responsável por inúmeros projetos e equipas multidisciplinares, detendo grande experiência em Project Management.

**D**esenvolve projetos de consultoria e formação para prestigiantes Organizações Nacionais e Internacionais. É professor convidado na Escola Superior de Ciências Empresariais de Setúbal, colaborando no curso de Gestão da Distribuição e

da Logística. É Mestre em Sistemas de Informação Organizacionais pela Escola Superior de Ciências Empresariais de Setúbal, Pós-Graduado em Management & Business Consulting pelo Instituto Superior de Economia e Gestão, e Licenciado em Gestão da Distribuição e da Logística pela Escola Superior de Ciências Empresariais de Setúbal.

[pt.linkedin.com/in/cmbatista](https://pt.linkedin.com/in/cmbatista)

### PORQUE deve participar neste workshop:

O sector da logística e supply chain é hoje um sector crítico para o sucesso das empresas. O aumento da concorrência e a globalização tornaram a existência de uma boa logística e de uma supply chain bem gerida um requisito essencial aos bons resultados e até à sobrevivência das empresas. A logística e a supply chain têm tido um grande desenvolvimento nos últimos anos sendo este um dos sectores

onde há mais inovação, investigação, aplicação de novas tecnologias e desenvolvimento de novas técnicas de gestão.

Estas características do sector tornam essencial que tanto as empresas, como os profissionais, se mantenham atualizados e a par das mudanças que se vão operando, para continuarem competitivos.

### COMO é conduzido o workshop

Os workshops da **flow** são conduzidos de forma dinâmica, utilizam a discussão de casos práticos e partilha de conhecimentos.

## SINOPSE:

Na actual conjuntura de mercado, o desenvolvimento de capacidades de Negociação assume uma importância central, na medida em que funciona como um processo de tomada de decisão em conjunto com outras pessoas, indispensável sempre que não conseguimos atingir os nossos objectivos por nós próprios. Dada a natureza dinâmica, competitiva e global do negócio logístico, a negociação assume-se como uma competência-chave na Gestão Logística, na medida em que envolve a capacidade de relacionamento com pessoas (por vezes de diferentes nacionalidades e estratos), capacidades de comunicação e de influência. O desenvolvimento de competências de negociação apresenta-se como uma ferramenta indispensável para os profissionais logísticos que devem continuamente criar oportunidades, integrar os seus interesses com os dos outros e reconhecer a inevitabilidade da concorrência dentro e entre empresas. Este workshop está direccionado para todos os profissionais logísticos que pretendam conhecer e desenvolver competências de negociação, enquanto veículo para a maximização dos seus resultados pessoais e profissionais.

## PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO:

2 dias – 14 horas

## OBJECTIVOS:

- Entender a importância da Negociação nos negócios e na logística em particular;
- Identificar as diferentes fases da Negociação;
- Compreender os factores chave para o êxito de uma Negociação.
- Potencializar a sua capacidade de persuasão, pressão e domínio nas situações desfavoráveis;
- Aplicação de estratégias e táticas negociais;
- Elaboração de uma estratégia de re-negociação para melhorar as condições dos acordos.
- Desbloquear situações de bloqueio negocial.

## CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS:

- A Negociação como competência-chave na Logística;
- Objectivos de negociação na Logística;
- A Negociação como um processo integral de Comunicação;
- Auto-diagnóstico de Comunicação;
- O Processo de Negociação;
- O perfil do negociador de sucesso;
- Auto-diagnóstico do perfil de negociador;
- Políticas de negociação;
- Processos interpessoais de negociação;
- Estratégias e táticas de negociação;
- Como conduzir uma negociação de sucesso.

## METODOLOGIA:

- Workshop teórico/prático. Role-Plays de Negociação e resolução de autodiagnósticos.

Na **flow**...

...acreditamos que os nossos workshops devem ajudar os profissionais e as empresas a ultrapassar as dificuldades reais com que se confrontam no dia-a-dia, e devem trazer valor acrescentado tanto ao profissional como à empresa. Queremos ser uma parte da solução, pelo que desenvolvemos o presente ciclo de workshops com o objectivo de:

- Contribuir para a definição de estratégias que permitam a maximização do valor da actividade dos nossos clientes no longo prazo, enquanto se optimiza a performance e o valor a curto e médio prazo;
- Optimização das operações dos clientes no sentido de canalizar recursos financeiros para o crescimento futuro.

**ASSEGURAR** que os nossos clientes possam:

- Melhorar o desempenho das operações do próprio negócio pela via da inovação;
- Garantir que os produtos e serviços prestados pelos parceiros da Cadeia de Abastecimento são sustentáveis;
- Trabalhar com os parceiros para aumentar a eficiência e a competitividade.



**SAIBA MAIS EM:**

[www.flowtrainingacademy.pt](http://www.flowtrainingacademy.pt)  
[geral@flowtrainingacademy.pt](mailto:geral@flowtrainingacademy.pt)  
T: +351 218 256 270  
M: +351 929 373 091

Lean Logistics • Negociação na Logística • Gestão de Frotas • Como minimizar Custos de Transporte • Facility Management • O Essencial da Gestão Logística e da Cadeia de Abastecimento • Gestão de Processos • Gestão de Rotas • Gestão Estratégica de Manutenção • Gestão de Projetos Logísticos • Gestão do Armazém • Lean Management • Liderança Eficaz • Gestão de Compras • Seleção e Avaliação de Fornecedores • Auditoria Logística • Gestão de Stocks

Consulte a nossa oferta formativa e contacte-nos para mais informações ou se quiser uma acção de formação dedicada, *in-house*, feita à medida das necessidades da sua empresa.