



CURSO

Soft Skills

Negociação e resolução de
conflitos



Apresentação

Este programa permite adquirir, ou aperfeiçoar, soft skills de natureza transversal, melhorando a competitividade e a produtividade.

A nível pessoal, as chamadas "soft skills" estão a tornar-se cada vez mais importantes nos processos de seleção, e em alguns empregos, são mais importantes do que as "hard skills" ou competências base. Melhorar as suas competências transversais permitir-lhe-á aceder a mais e melhores empregos, bem como usufruir de uma maior estabilidade profissional.

Para as empresas, permitir que os seus funcionários desenvolvam estas competências beneficiará muito o ambiente de trabalho e o sucesso dos projetos. Colocarmo-nos no lugar dos nossos colegas, encarar as mudanças com otimismo ou manter uma atitude de colaboração pode ajudar-nos a ultrapassar situações complicadas ou a melhorar as relações humanas no trabalho.





Forma de Organização

100% Online

Através da plataforma interativa da Kirleo. Ao seu próprio ritmo.



Destinatários

São destinatários deste curso todas as pessoas que desenvolvam ou venham a desenvolver competências de negociação e resolução de problemas ou apenas com curiosidade sobre a temática.



Requisitos

Idade igual ou superior a 18 anos.

Possuir pelo menos o 9.º ano de escolaridade

Possuir competências digitais básicas para usar o navegador e se mover através do curso.

Interesse, disponibilidade e sensibilidade para as atividades de negociação e resolução de problemas.



Duração

20 horas.

Objetivo



Geral

Os objetivos gerais do curso são aprender estratégias para estabelecer acordos de colaboração e otimizar as relações interpessoais em diferentes contextos profissionais, tanto em situações de colaboração como de competição.



Específicos

1. Identificar todos os elementos que fazem parte da negociação e em que consiste cada um deles bem como os diferentes estilos de negociação
2. Identificar e explicar as fases inerentes ao processo de negociação.
3. Identificar e aplicar os elementos para preparação de um processo de negociação.
4. Aplicar técnicas para conduzir de forma eficaz uma negociação e conseguir fechá-la.
5. Identificar e explicar os diferentes tipos de negociação.
6. Identificar e explicar as estratégias de competição e integração dos processos negociais.
7. Ser capaz de explicar as diferentes teorias desenvolvidas pelos diferentes autores.



Conteúdo Programáticos

Formação (20 horas)

Introdução.

- Negociação colaboração e conflito.

Em que consiste

- Negociação.
- Conflito.
- Elementos.
- Mapa de situação.
- Estilos

Processo de negociação

- Preparação.
- Meio envolvente.
- Negociação.
- Encerramento.

Tipos de negociação

- Negociação distributiva.
- Negociação integrativa.
- Negociação inquiridora.

Estratégias de negociação

- Estratégia ganha-ganha.
- Âncoras.
- Técnicas de pressão

Aprofunde conhecimentos

- Um filme.
- Uma conferência.
- Uma dica.
- Quatro livros.
- Uma universidade.



Metodologia



Formação 100% online, tutorada. Composta por vídeos, diferentes pontos sobre o assunto a estudar, manual complementar e avaliação que lhe permitirá determinar o seu conhecimento.



Através da utilização de métodos didáticos interativos que utilizam a resolução de problemas, análise de situações, e tudo o que motive o estudo do formando, conseguindo uma interação constante mesmo em formato online.



Os métodos e técnicas aplicadas na ação são adequados ao público-alvo e ao tema. A formação terá como principal foco a metodologia de autoaprendizagem onde o formando será responsável por gerir o seu próprio tempo de estudo e com acesso a vários suportes como vídeos, links e artigos.



Este curso insere-se na classificação CNAEF: 0.9.0 (Desenvolvimento Pessoal)

CRTITÉRIOS E METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO

A avaliação faz parte integrante do processo formativo e tem a finalidade de validar os conhecimentos, capacidades e aptidões adquiridas ou desenvolvidas pelos formandos ao longo da formação.

O curso contemplará um processo de avaliação contínua que resulta da média das avaliações globais dos vários módulos, que permitirá o acompanhamento do processo registado na aprendizagem, possibilitando aos formandos e formadores verificar se os objetivos pedagógicos estão a ser atingidos. Bem como, teste de avaliação sumativa (Teste Final de 15 perguntas), dos conhecimentos adquiridos.

Todas as notas são expressas numa escala de 0 a 20 valores. Consideram-se com aproveitamento no curso os formandos que obtiverem uma classificação mínima de 10 valores (50%).

MODALIDADE

Formação contínua, que visa a reciclagem e/ou aperfeiçoamento de capacidades/competências ao longo do período ativo do trabalhador para o desempenho de uma ou mais atividades e/ou funções. Ações definidas como “outras ações de Formação Contínua”, não inseridas no Catálogo Nacional de Qualificações e certificados de acordo com a Portaria nº 474/2010 de 8 de julho.

EQUIPA PEDAGÓGICA E RECURSOS PEDAGÓGICOS

A Kirleo - Escola de Ofícios, assegura a existência de recursos humanos em número e com as competências adequadas ao curso de formação profissional que fornece, garantindo que todos os técnicos e formadores envolvidos são criteriosamente selecionados e demonstram competências ao nível académico, implementação da formação, saber-fazer e experiência em contexto de trabalho apropriados.

Considera-se como recurso didático todo o material utilizado no processo ensino/aprendizagem com o objetivo de o tornar mais eficiente e eficaz. São concebidos para fins pedagógicos, neste curso, nas aulas teóricas online, o guia do formando, o manual do formando, os vídeos e imagens condizentes e necessárias à realização do curso.

ESPAÇOS E EQUIPAMENTOS

As salas de formação da Kirleo - Escola de Ofícios oferece todas as condições adequadas e necessárias para que os formandos possam usufruir tanto nas aulas teóricas como nas aulas práticas de uma boa sessão de aprendizagem.

As instalações da Kirleo são reconhecidas pela sua excelência e pelos modernos equipamentos que têm ao seu dispor.



Kirleó
ESCUELA DE OFICIOS

kirleo.com

formação@kirleo.com

212 327 570