



ESTRATÉGIA EM NEGOCIAÇÃO EM COMPRAS

Com professor Kassem Mohamed El Sayed

Introdução

Em um mundo empresarial cada vez mais competitivo, a área de compras desempenha um papel estratégico fundamental para o sucesso de qualquer organização. E nesse cenário, a negociação emerge como uma habilidade essencial para garantir a aquisição de bens e serviços com as melhores condições possíveis.

Mas a negociação em compras vai muito além de simplesmente "pechinchar" preços. É uma arte que exige estratégia, planejamento e habilidade para construir relacionamentos sólidos com fornecedores, gerar valor para ambas as partes e impulsionar os resultados da empresa.



Introdução

Dominar as técnicas de negociação permite que os profissionais de compras:

- Reduza custos de forma inteligente, sem comprometer a qualidade.
- Garanta o fornecimento de produtos e serviços essenciais para a operação.
- Construa parcerias estratégicas com fornecedores, criando uma rede de colaboração e confiança.
- Identifique novas oportunidades de mercado e amplie as opções de fornecimento.



Introdução

- Gere valor para a empresa, contribuindo para o alcance de seus objetivos estratégicos.
- Negocie contratos mais vantajosos, com cláusulas claras e justas para ambas as partes.
- Aprimore a comunicação e construa relacionamentos interpessoais mais eficazes.
- Gerencie riscos e previna conflitos com fornecedores.



Objetivos

Aprimorar as habilidades de negociação dos profissionais da área de compras, capacitando-os a obter resultados mais vantajosos para a empresa, otimizar custos, fortalecer relacionamentos com fornecedores e garantir o suprimento de materiais e serviços de alta qualidade, tanto em negociações B2B quanto B2C.





Para quem é

Compradores, assistentes de compras, analistas de suprimentos e demais profissionais envolvidos no processo de negociação com fornecedores.

Metodologia

Neste treinamento, vamos mergulhar no universo da negociação em compras, explorando as melhores práticas, estratégias e ferramentas para que você possa desenvolver suas habilidades e alcançar resultados extraordinários. Prepare-se para elevar suas negociações a um novo nível e se tornar um profissional de compras ainda mais completo e estratégico!

Aulas expositivas, dinâmicas de grupo, simulações de negociação, discussões e atividades práticas que promovam a aplicação dos conceitos aprendidos.



O que você vai aprender



A. Fundamentos da Negociação

- Princípios e conceitos básicos da negociação
- Tipos de negociação e seus desafios
- Estilos de negociadores e como lidar com cada um
- Preparação para a negociação: coleta de informações, definição de objetivos e estratégias
- Comunicação eficaz na negociação: verbal, não verbal e escuta ativa

B. Estratégias e Táticas de Negociação

- Estratégias de negociação: ganha-ganha, ganha-perde, distributiva e integrativa
- Táticas de negociação: ancoragem, concessões, prazos, alternativas e criação de valor
- Lidando com impasses e objeções
- Técnicas de persuasão e influência
- Negociação em diferentes culturas

O que você vai aprender



C. Negociação em Compras - B2B e B2C

- Especificidades da negociação em compras: preço, prazo, qualidade, condições de pagamento e entrega
- Comparativo entre negociações B2B e B2C:
- Ciclo de vendas
- Tomadores de decisão
- Critérios de decisão
- Relacionamento
- Análise de custos e formação de preços
- Estratégias de sourcing e seleção de fornecedores
- Negociação de contratos e gestão de riscos
- Construção de relacionamentos de longo prazo com fornecedores

D. Ferramentas e Habilidades Essenciais

- Técnicas de negociação avançadas: BATNA, solução de problemas e tomada de decisão
- Equilíbrio emocional na negociação: gestão de emoções e controle do estresse
- Ética e compliance na negociação
- Avaliação e feedback do desempenho em negociações

Kassem Mohamed El Sayed

Psicólogo com especialização em Administração e mestre em Engenharia da Produção (UFSC) com ênfase em Psicologia das Organizações. Mediador, árbitro e psicoterapeuta em Psicoterapia Positiva. Possui formações no Avraham Y Goldratt Institute (Teoria das Restrições), Universidade do Texas e JPC-SED (Japão). Atuou em cargos de liderança em RH e hoje é professor, consultor, coach e negociador sindical.

Informações do Curso

- **Datas:** 16 e 17/09/27
- **Horário:** 08h30 às 17h30
- **Carga horária:** 16h
- **Local:** Fritz Müller - Blumenau - R. Iguaçu, 151 - Itoupava Seca

Investimento

10x R\$ 203,00 (cartão de crédito) ou
6x R\$ 338,33 (boleto)

Total: R\$ 2.030,00

Importante: Sua inscrição será confirmada assim que o pagamento da primeira parcela for efetuado.

A abertura da turma depende do número mínimo de inscritos. Se não for alcançado, o valor pago será devolvido integralmente.

Clientes

ALTONA

ANDRITZ

BLUKIT

BN PAPÉIS

BÜHLER

CIA DA MEIA

DIMY

DÖHLER

ELG

FAKINI

FEY

HACO

INCAPE

KARSTEN

KOERICH

LINCE

LUNELLI

REDE COOPER

RUDOLPH

SCHRADER

SEMEX

UNICRED

UNIMED

ZATA



fundacaofritzmuller.com.br
[@fundacaofritzmuller](https://twitter.com/fundacaofritzmuller)

Vale do Itajaí
47 9 9171 1657

Alto Vale, Planalto e Oeste
47 9 9965 9529

Norte
47 9 9632 4774

Sul
48 9 9976 0378

Sede Fritz Müller Blumenau | Rua Iguaçu, 151 - Itoupava Seca