

Subárea de Formação

Gestão de Projetos

Mercado

Global

Modalidade*

Virtual Classroom

Duração*

09h00

Conteúdo Programático

Negociação em Gestão de Projetos

Pré-requisitos

Conhecimentos avançados em Gestão de Projetos.

Destinatários

Todas as pessoas que já sejam gestores de projeto e tenham interesse em desenvolver o seu conhecimento.

Enquadramento e Objetivos

Este curso de negociação em gestão de projetos foi cuidadosamente desenhado para equipar os profissionais com os conhecimentos fundamentais para negociar contratos, gerir as relações e as expectativas dos diferentes stakeholders de forma estratégica e eficiente dentro do ambiente de projetos. Ao longo de 9 horas divididas em três sessões, os participantes irão explorar diferentes tipos de contratos, aprender técnicas avançadas de negociação e gestão de conflitos.

Ao longo do curso poderão aplicar esses conhecimentos em exercícios práticos e simulações realistas, nos seguintes temas:

- Introdução à negociação e tipos de contratos
- Estratégias de negociação e gestão de conflitos
- Casos práticos e simulações

* A modalidade e a duração poderão variar em função do mercado

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy.pt@email.cegid.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy.ao@email.cegid.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy.mz@email.cegid.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy.afr@email.cegid.com

Conteúdo do curso

Negociação em Gestão de Projetos

Introdução à negociação em Projetos

Importância da negociação em gestão de projetos

Competências-chave para um negociador eficaz em projetos

Tipos de contratos em projetos Contrato de Preço Fixo

Contrato de custo reembolsável

Contrato de tempo e Materiais

Vantagens e riscos de cada tipo de contrato

Estratégias de negociação

Estratégias de negociação para diferentes tipos de contratos

Preparação para uma negociação de contrato

Gestão de conflitos em projetos

Identificação e resolução de conflitos

Técnicas de comunicação na mitigação de conflitos

Casos práticos e simulações

Estudo de caso

Análise detalhada de um caso de negociação de contrato bem sucedido

Exercícios práticos e discussão de conclusões

Simulação de negociação

Trabalho de grupo para proceder à negociação de um projeto com base num project brief

Exercícios práticos e discussão de conclusões

Discussão e apresentação das conclusões

Fecho Curso

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy.pt@email.cegid.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy.ao@email.cegid.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy.mz@email.cegid.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy.afr@email.cegid.com