

# Comunicação e Negociação

**Objectivo Geral** - Pretende-se que os formandos sejam capazes de identificar e caracterizar as principais características do processo de comunicação, quer presencial quer à distância, e que desenvolvam a sua capacidade de negociação.

## Programa da Acção de Formação:

### Módulo 1 - A comunicação

A Importância da Comunicação;  
Elementos da comunicação;  
Comunicação Verbal /Não-Verbal;  
As barreiras à comunicação.

### Módulo 2 - A gestão do conflito

Estratégias para resolução de conflitos

### Módulo 3 - A Negociação

O que é a Negociação?  
Atitudes cooperativas e competitivas  
Os quatro passos da negociação

### Módulo 4 - Persuasão e Negociação

**Duração do curso:**  
**30 horas**

8h presenciais  
22h a distância



Informações adicionais e Pré-inscrições: [info@learn4u.com.pt](mailto:info@learn4u.com.pt)  
Telef: 217 101 104 - 291 000 860 - [www.learn4u.com.pt](http://www.learn4u.com.pt)