

# FUNDAMENTOS DA NEGOCIAÇÃO

## Apresentação

Este curso tem como objetivo fornecer conhecimentos em técnicas de negociação, permitindo uma abordagem organizada e competitiva dos processos, sejam de serviços sejam industriais ou outros, pelo que a sua utilização é universal.

## Local, duração, datas

Formação on line, o link será enviado na véspera do curso.

Duração: 12 horas

Datas e horários: 27, 28, 29 e 30 de Abril 2026, das 18h às 21h.

## Programa

### **Parte 1: Princípios e Ferramentas de Negociação**

1. O que é a Negociação? Compreender a Criação e Apropriação de Valor
2. Interesses vs. Posições
3. BATNA e Preço de Reserva
4. ZOPA e Ancoragem

### **Parte 2: Preparação para a Negociação**

1. Mapeamento de Stakeholders e Compreensão da Outra Parte
2. Definir Objetivos e o que Significa Ter Sucesso na Negociação
3. Recolha de Informação e Enquadramento
4. Ensaio, Guião e Simulação de Papéis

### **Parte 3: Tomada de Decisão**

1. Preconceitos Cognitivos na Negociação
2. Ética, Confiança e Reputação
3. Emoção e Intuição na Negociação
4. Tomada de Decisão em Situações de Incerteza

## Formador

Miguel Alves dos Santos é um executivo de topo com mais de 15 anos de experiência internacional em **negociação estratégica e procurement**, tendo liderado **processos de negociação de elevado impacto e complexidade** em empresas como **Portugal Telecom, Galp Energia e TAP Air Portugal**, onde atuou como **negociador sénior** em contextos altamente exigentes, envolvendo contratos críticos, transformação tecnológica e parcerias estratégicas.

A sua carreira internacional aprofundou-se em funções de liderança como **executivo de Procurement na Ooredoo**, grupo multinacional de telecomunicações sediado no Médio Oriente, e como partner na **TargetP!**, consultora alemã especializada em **transformação digital, procurement estratégico e gestão de risco**, onde lidera projetos junto de grandes operadoras e entidades públicas.

A sua formação académica é sólida e multidisciplinar: é **licenciado em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores pelo Instituto Superior Técnico**, tendo posteriormente completado um **duplo mestrado** — em **Engenharia Eletrotécnica e de Computadores na FCT da Universidade Nova de Lisboa** e em **Gestão na Universidade de Durham (Reino Unido)**.

Complementou este percurso com formações executivas de referência internacional em negociação, realizadas nas **universidades de Yale, MIT e Harvard**, onde se especializou em **criação e captura de valor**.

Atualmente, além da sua carreira corporativa, desenha e ministra programas de formação em **Negociação e Procurement Estratégico**, combinando casos reais, frameworks avançadas e simulações práticas que refletem o que se exige hoje a profissionais que negociam em ambientes complexos. A sua abordagem alia **conhecimento técnico profundo, experiência de terreno e inteligência emocional**, garantindo formações envolventes, eficazes e ancoradas na realidade.

Miguel Alves dos Santos é um formador que ensina negociação... **porque a pratica ao mais alto nível**.

**Participação** : Sócios 60€, Não sócios 100€; Estudantes 45€.

### **Inscrições e pagamento**

Através dos telefones 218473059, 966051110 ou para o endereço [engenheiro@sers.pt](mailto:engenheiro@sers.pt) , indicando as suas referências: Nome completo, telefone e e-mail e NIF. O pagamento será feito para o IBAN: PT 50 0033 0000 0078 0132 0710 7, caso não seja o próprio a fazer o pagamento, deverá ser indicado a quem se refere.

No final os formandos receberão um **DIPLOMA** atestando a sua participação nesta ação de formação.

Melhores cumprimentos

O Diretor de Formação