

Programa de Empreendedorismo

Definir a estratégia de negociação

Prepare os seus argumentos sobre as vantagens e os benefícios do seu parceiro de negociação e pense em argumentos para eventuais objeções.

Antes de negociar fora do país, informe-se sobre a mentalidade e costumes locais.

Defina a estratégia – avalie os seus pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças.

Pontos fortes	Pontos fracos
Preços competitivos Bons produtos Capacidades especiais Boa posição no mercado Boa imagem Credibilidade	Preços mais elevados do que a concorrência Fracá posição no mercado Queixas
Oportunidades	Ameaças
Melhorar a imagem Aumentar a notoriedade Colaboração a longo prazo	O seu parceiro não pode pagar O parceiro não é credível Pode afetar outros contratos

Programa de Empreendedorismo

Análise SWOT

Pontos fortes	Pontos fracos
Oportunidades	Ameaças