

NEGOCIAÇÃO, ARTICULAÇÃO E VISÃO ESTRATÉGICA NA FORMAÇÃO DE LÍDERES

APRESENTAÇÃO

O exercício da liderança é fundamental para o sucesso de empresas, nações e organizações, pois são os líderes que tornam possível e efetivo o trabalho em conjunto, dando às pessoas objetivos e valores comuns, a estrutura certa e o treinamento e desenvolvimento de que precisam para agirem adequadamente e atuarem com propriedade face às mudanças a que estão continuamente expostas.

Entretanto, só pode haver o pleno exercício da liderança caso os líderes sejam extremamente competentes em três disciplinas básicas que são negociação, articulação e visão estratégica. Assim é que passamos mais de cinquenta por cento do tempo negociando ou em articulações com pares e pessoas de diferentes níveis organizacionais. Mas o que deve ser entendido é que tanto a negociação como a articulação estão a serviço da visão estratégica, que dá direção e sentido a todas as atividades organizacionais.

A QUEM SE DESTINA

Executivos, gerentes e todos que queiram compreender os fundamentos da liderança efetiva, ou seja, focada em resultados e no desenvolvimento de competências.

RESULTADOS PARA OS PARTICIPANTES

- ▶ Conhecimento da importância do papel da visão estratégica para a liderança, dentro de uma concepção moderna.
- ▶ Reconhecimento da diferença entre a negociação baseada na solução de problemas e a baseada na barganha.
- ▶ Identificação e condução de articulações com base no processo decisório e na solução de problemas.
- ▶ Aprimoramento da capacidade de obter resultados.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

■ A VISÃO ESTRATÉGICA

- A visão estratégica e o conhecimento do negócio.
- A missão e a visão do futuro.
- A organização dentro de uma abordagem com base na teoria geral dos sistemas: entradas, processamentos e produtos / serviços.
- Os três níveis organizacionais: estratégico, tático / administrativo e operacional.
- Definindo objetivos, alternativas e critérios de decisão.
- O líder na era do trabalhador do conhecimento.
- Identificando o campo de forças. As forças impulsionadoras e as forças restritivas.
- Inteligência competitiva e apoio logístico.
- A visão estratégica e a linha do tempo.

■ A NEGOCIAÇÃO

- Negociação: os fundamentos e os conceitos avançados.
- As três competências: individual, equipe e organizacional.
- As negociações internas e as negociações externas.
- As formas de conduzir uma negociação: solução de problemas, barganha de propostas agressivas e barganha de propostas suaves. Principais diferenças e como saber a forma mais apropriada em cada contexto e situação.
- Afinal, o que é a verdadeira negociação com base na solução de problemas? O Ganha / Ganha e as negociações internas.
- Identificando os três cenários da negociação.
- As sete etapas do processo de negociação: da preparação ao controle e avaliação.
- Como preparar muito melhor uma negociação. Análise de riscos e as nove dimensões da Matriz de Preparação.
- O pós-negociação — Como verificar o cumprimento do que foi acordado.
- As estratégias e táticas de informação e poder. Como montar e desenvolver táticas: Os quatro passos.
- Impasses e concessões.

- Os quatro estilos comportamentais: catalisador, apoiador, analítico e controlador. Como negociar considerando o estilo do outro negociador.

■ A ARTICULAÇÃO

- Articulação e sinergia.
- Entendendo a finalidade e o poder das articulações. A questão das alianças
- Integrando conteúdos, processos e pessoas.
- Identificando interesses comuns, complementares e opostos.
- Os interesses setoriais, departamentais e organizacionais.
- Como superar dificuldades, antagonismos e objeções.
- Como manter o foco, superando as adversidades e hostilidades e construindo convergências.
- O que fazer para gerar confiança e manter um clima positivo e de cooperação.
- Integrando as partes: visão estratégica, negociação e articulação.

METODOLOGIA

A metodologia é dinâmica e participativa, com simulações, jogos e aplicações práticas das principais conclusões efetuadas, dentro do dia a dia dos participantes. O balanceamento teoria / prática é de 20%/80%.

MATERIAL DIDÁTICO

Além dos materiais a serem utilizados durante o treinamento, os participantes receberão o livro "Negociação Total - Encontrando Soluções, Vencendo Resistências, Obtendo Resultados", de autoria de José Augusto Wanderley, apresentador do treinamento.

CARGA HORÁRIA

O treinamento terá a duração de 16 (dezesesseis) horas/atividade, em dois dias consecutivos.

PROFESSOR – JOSÉ AUGUSTO WANDERLEY

Consultor em Excelência de Desempenho, Negociação, Coaching e Liderança. Mestrado em Engenharia Industrial, PUC-RJ. Extensão em *Organizational Behavior and Development*, Pace University, EUA. *Master Practitioner* em Programação Neurolinguística, SBPL-SP. Formação e Certificação Internacional em *Coaching Integrado*, *Integrated Coaching Institute*. Já conduziu mais de 1.000 Seminários para mais de 20.000 participantes em empresas e instituições como: Petrobras, Vale, Nestlé, Rhodia, DuPont, AmBev, Furnas, Aracruz, BNDES, FINEP, Banco Itaú, Bradesco, Caio, Bayer, Coca Cola, Embratel, HSM, INAp - Instituto de Neurolinguística Aplicada, Ibmecc, Fundação Getúlio Vargas (Escola Interamericana de Administração Pública e Escola de Pós-Graduação em Economia), Firjan, Faculdade Cândido Mendes (CPGE - Centro de Pós-Graduação e Extensão), UNIRIO, IBAM, Henkel, Módulo, Volvo, Shell, Tess, Petróleo Ipiranga, Usiminas, Universidade Algar, White Martins, TV Globo e Globosat.

Palestrante, entre outros, no I, II, III e VIII Congressos Latino-Americano de Programação Neurolinguística, III Simpósio Internacional de Coaching, 1º Congresso Nacional de Terceirização e Gestão de Serviços, 13º Congresso Nacional de Remuneração e 35º CONARH ABRH.

É autor do livro: "Negociação Total - Encontrando Soluções, Vencendo Resistências, Obtendo Resultados" - (Editora Gente, 22ª edição), indicado no site da Exame como um dos melhores livros para quem quiser negociar melhor.

Tem artigos publicados no jornal *O Globo*, *Jornal do Brasil*, *Estado de São Paulo* e revistas *Tendências do Trabalho*, *Informativo ADN/COAD*, *T&D - Treinamento & Desenvolvimento*, *VendaMais* e *Profissional & Negócios*.

Professor do **IDEMP** – Instituto de Desenvolvimento Empresarial.