

COMO CONDUZIR NEGOCIAÇÕES EFICAZES

APRESENTAÇÃO

Diante da rapidez com que se processam as mudanças, desafios e paradigmas, cabe aos agentes da Organização— especialmente das áreas de Contratos, Gestão Empresarial, Gestão de Pessoas, Finanças, Logística, Compras, Comercial e Marketing — preparar-se para novos cenários, investindo em tecnologias atualizadas de negociação, com vistas à agregação de mais valor aos objetivos institucionais e pessoais.

Este curso apresenta a mais atualizada metodologia e prática de negociações, proporcionando aos participantes efetiva instrumentalização para conduzir equipes e processos que resultem em ambiente de ganhos reais.

A QUEM SE DESTINA

Este treinamento destina-se aos colaboradores da organização envolvidos em negociações internas ou externas, direta ou indiretamente.

RESULTADOS

- ▶ Obtenção de melhores resultados para a organização, por meio de melhores acordos.
- ▶ Domínio de estratégias para negociação intra e extra-ambiente organizacional.
- ▶ Entendimento e aplicação dos fundamentos éticos nos processos de negociação.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- **ANTECIPANDO-SE ÀS MUDANÇAS**

- A negociação na moderna organização.
- Conceitos e definições.
- Evolução histórica.
- Como conhecer, ampliar e usar o seu potencial negociador.
- Identificando a ZPA - Zona do Acordo Possível.

Metodologia aplicada neste tópico: Autoavaliação de negociação. Teste avaliativo do potencial negociador. Estudo de Caso. Módulo do filme Harvard "Chegando ao Sim", com comentários, teste e interações entre os participantes. **Simulação de negociação.**

- **ABRINDO AS PORTAS PARA O SUCESSO NA NEGOCIAÇÃO**

- Os quatro elementos fundamentais:
 - Legitimidade;
 - Informação;
 - Tempo;
 - Poder + Base ética.
- As três chaves para negociar eficazmente:
 - Os elementos fundamentais;
 - O ciclo estratégico;
 - O processo;
- Negociando com os quatro elementos fundamentais: legitimidade, informação, tempo e poder.
- Detalhando o ciclo estratégico da negociação e suas quatro fases.
- Detalhando o processo de negociação: planejamento, execução e controle.
- Fundamentos baseados na metodologia Harvard aplicada às negociações:
 - Os cinco paradigmas:
 - ✓ Separando pessoas do problema;
 - ✓ Concentração nos interesses;
 - ✓ Geração de opções de ganhos mútuos;
 - ✓ Critérios objetivos;
 - ✓ Melhor alternativa disponível em caso de impasse (MADI)

- Perfil do negociador brasileiro / O perfil regionalizado.
- Como reagir ante cada tipo de negociador.
- Implementação de estratégias de negociação.

Metodologia aplicada neste tópico: Debates, teste e experiências com apoio em módulo do filme “Chegando ao Sim!” . Realização de negociações monitoradas. Estudo de caso prático e Testes autoavaliativos.

• **AMPLIANDO O SUCESSO PESSOAL E PROFISSIONAL**

- Como ouvir e fazer-se ouvir na negociação.
- A base ética na negociação.
- Vencendo as barreiras: impasses e concessões.
- Como utilizar a LNV (linguagem não-verbal).
- Como negociar à distância, via fone, fax e internet.
- Como avaliar a performance negocial.
- Os principais desvios na negociação.
- Como identificar e aproveitar oportunidades de negociação.

Metodologia aplicada neste tópico: Debates e experiências. Apoio no filme “Negociação, Estratégicas e Táticas”. Realização de negociação monitorada. Testes autoavaliativos. Autoavaliação de ganhos como negociador.

CARGA HORÁRIA

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

PROFESSOR – JOSE 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 Revista 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.