

NEGOCIAÇÃO NO AMBIENTE DE TRABALHO

APRESENTAÇÃO

Estamos na era do conhecimento e a negociação é uma competência fundamental, isto porque passamos grande parte do nosso tempo negociando.

As negociações no ambiente de trabalho podem ser interpessoais, intraequipes, intequipes e interdepartamentais. Caso não haja boas negociações, interesses localizados poderão prevalecer sobre os interesses maiores da organização.

Quando se pensa em negociação no ambiente de trabalho, surgem três pontos fundamentais: a questão da sinergia, da cultura organizacional e o problema dos conflitos e como administrá-los de forma efetiva.

Não pode haver sinergia caso as negociações internas não sejam feitas com base numa metodologia que leve à cooperação e ao Ganha/Ganha, que é a negociação com base na solução de problemas. Outras metodologias levam ao Ganha/Perde e ao Perde/Perde. Por outro lado, é preciso que haja uma cultura organizacional em que um dos pontos fundamentais seja esta metodologia de negociação. Finalmente, os conflitos, quando bem resolvidos através das negociações com base na solução de problemas, geram criatividade e crescimento. Mas conflitos resolvidos por meio da negociação com base na barganha de propostas geram estresse, perda de foco e soluções de pior qualidade.

Conhecer os fundamentos da negociação e a forma correta de aplicá-los em cada situação e contexto é uma competência indispensável para quem visa a resultados de qualidade superior, sobretudo do trabalhador do conhecimento.

A QUEM SE DESTINA

Executivos, gerentes e todos que queiram compreender os fundamentos da liderança efetiva, ou seja, focada em melhores soluções no ambiente de trabalho.

RESULTADOS PARA OS PARTICIPANTES

- Conscientização da função da negociação para se chegar a resultados e soluções de melhor qualidade e comprometimento.
- Desenvolvimento de atitudes positivas para trabalhar diversidades, antagonismos e gerar confiança e cooperação.
- Compreensão do processo de negociação e a sua importância para uma administração efetiva da organização e para o pleno exercício da liderança.
- Conscientização a respeito dos níveis de dificuldades e suas consequências para a organização e para a efetividade no trabalho.
- Identificação e utilização de instrumentos para administração e solução de conflitos com base na Negociação.
- Desenvolvimento de competências para realizar as negociações no ambiente de trabalho e para administrar e solucionar conflitos de forma efetiva e criativa.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- As negociações no ambiente de trabalho. Negociações interpessoais, intraequipes, intequipes e intra e interdepartamentais;
- Identificando as crenças e os valores da empresa;
- Compreendendo os climas organizacionais: apoio e construtivo, neutro e defensivo;
- As negociações internas e as negociações externas. Entendendo semelhanças, diferenças e mecanismos;
- A importância da negociação para a construção de um clima construtivo;
- As duas formas de se conduzir uma negociação: Barganha de Propostas e Solução de Problemas. Quando e como negociar de uma ou outra forma e as consequências da escolha equivocada;
- As atitudes mentais dos negociadores. A importância da atitude Ganha/Ganha;
- Como obter qualidade de resultado mantendo a excelência de relacionamento;

- Os caminhos que levam ao Ganha/Ganha, Ganha/Perde e Perde/Perde;
- Como obter sinergia nas negociações realizadas no ambiente de trabalho;
- Os erros cometidos nas negociações no ambiente de trabalho. Os pecados capitais dos executivos e gestores na negociação e administração de conflitos;
- O que não fazer ao negociar;
- O MIN - Modelo Integrado de Negociação: identificando e relacionando todos os aspectos relevantes para o sucesso nas negociações: Conteúdo, processo, ambiente, relacionamento e realidade interna dos negociadores.
- As sete etapas do processo de negociação. Da preparação ao controle e avaliação;
- Como se preparar muito melhor: As nove dimensões da Matriz de Preparação de Negociação;
- As estratégias e táticas de informação, tempo e poder;
- Como montar táticas de informação, tempo e poder;
- Os quatro estilos comportamentais de negociação. Como negociar com cada estilo;
- Análise do contexto da negociação e dos conflitos: equipe, pares, clientes e superiores;
- Como o conflito emerge nas organizações. Causas reais e emocionais;
- Comunicação, emoção e percepção. Principais dificuldades e soluções;
- Os problemas de comunicação e o arco de distorção;
- Como superar impasses e divergências. Tratando com os efeitos. Tratando com as causas;
- Como fazer concessões, aumentando a relação benefício / custo com o emprego da Matriz de Concessão;
- Processo decisório, solução de problemas e administração de conflitos;
- A importância da Competência Organizacional de Negociação: aspectos internos e externos. A inteligência competitiva;
- Juntando todas as partes: como integrar o processo de negociação, o processo decisório e o processo de solução de problemas.

METODOLOGIA

A metodologia é dinâmica e participativa, baseada na Aprendizagem Vivencial, a partir de casos e simulações, com 80% do tempo dedicado a atividades e simulações, como jogos de negócios. Após cada atividade prática haverá análise da condução das negociações e do que poderia ter sido feito para atingir melhores resultados.

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 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.