

COMO CONDUZIR NEGOCIAÇÕES EFICAZES

APRESENTAÇÃO

Passamos boa parte do nosso tempo negociando. Este curso apresenta uma metodologia extremamente poderosa e está baseado nas mais modernas práticas de negociação, seja das escolas americanas, seja das escolas europeias, proporcionando aos participantes efetiva instrumentalização para conduzir equipes e processos que resultem em ambiente de ganhos reais.

Negociações bem sucedidas levam empresas ao sucesso, ao passo que negociações mal conduzidas podem levar organizações a grandes prejuízos. Saber como conduzir as negociações com eficácia é uma competência essencial nos dias de hoje em que vivemos situações de adversidade, risco e incerteza. Isto sem considerar o fato de que negociamos em todas as áreas de vida, seja profissional ou pessoal.

A QUEM SE DESTINA

Este treinamento destina-se a todos os colaboradores de organizações privadas e públicas envolvidos em negociações internas ou externas, direta ou indiretamente, e está baseado na constatação de que os princípios que levam ao sucesso numa negociação são os mesmos que levam ao sucesso em qualquer atividade profissional ou pessoal.

RESULTADOS

- Obtenção de melhores resultados para a organização, por meio de acordos que proporcionem sinergia.
- Domínio de estratégias e táticas de negociação seja no ambiente de trabalho ou externas.
- Entendimento e aplicação dos fundamentos éticos nos processos de negociação.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- **NEGOCIAÇÃO: OS PRINCIPAIS FUNDAMENTOS**
 - A negociação e o quadrilátero estratégico: Uma abordagem integral;
 - As três competências de negociação: individual, equipe e organizacional;
 - A negociação na moderna organização;
 - As quatro modalidades de negociação: solução de problemas, barganha agressiva, barganha suave e barganha intermediária;
 - Os caminhos que levam ao ganha/ganha e os que levam ao perde/perde;
 - Como conhecer, ampliar e usar o seu potencial negociador;
 - A importância da boa formulação de objetivos e a margem de negociação;
 - Identificando a ZAP - Zona do Acordo Possível;
 - O conceito de MADI – Melhor Alternativa Disponível em Caso de Impasse.
- **IDENTIFICANDO OS CAMINHOS QUE LEVAM AO SUCESSO NUMA NEGOCIAÇÃO**
 - As sete etapas do processo de uma negociação e a utilização de Campo de Foças:
 - Identificando as forças impulsionadoras e as forças restritivas;
 - Como se preparar muito melhor para qualquer negociação: de Sun Tzu à Matriz de Preparação. Como fazer uma análise de risco;
 - Como chegar a um acordo com alta qualidade e comprometimento;
 - O cumprimento do acordo. A negociação e o cumprimento do que foi acordado;
 - A necessidade de entendimento entre os que fecharam o acordo e os responsáveis pela sua implementação.
 - Negociando com a utilização das estratégias e táticas de informação, tempo e poder.
 - Detalhando o ciclo estratégico da negociação.
 - Detalhando o processo de negociação: preparação, execução e controle/avaliação.
 - Fundamentos baseados na metodologia Harvard aplicada às negociações:
 - Os cinco paradigmas:
 - ✓ Concentração nos interesses, necessidades, expectativas, valores, desejos e temores;
 - ✓ Geração de opções de ganhos mútuos;
 - ✓ Critérios objetivos de decisão;
 - ✓ Separando pessoas do problema. Uma habilidade comportamental;

- ✓ Melhor alternativa para negociar (MAPAN).
 - Críticas ao Projeto Harvard de negociação: a diferença entre a abordagem do modelo ideal e a do modelo situacional;
 - Os estilos comportamentais de negociação: catalisador, apoiador, analítico e controlador;
 - Como reagir e negociar diante de cada estilo de negociador.
 -
- **ALGUNS PONTOS BÁSICOS PARA O SUCESSO PESSOAL E PROFISSIONAL**
 - A comunicação: Como ouvir e se fazer entender na negociação na negociação;
 - A diferença entre diálogo e duólogo;
 - A base ética na negociação;
 - Vencendo as forças restritivas e barreiras: como superar impasses;
 - Como fazer concessões sem comprometer o essencial. A importância da Matriz de Concessões;
 - Como utilizar a LNV (linguagem não verbal);
 - Como negociar a distância, via fone e internet;
 - A importância do aprendizado de negociação. Como avaliar a performance negocial;
 - Os principais pecados capitais na negociação;
 - Como identificar e aproveitar oportunidades de negociação;

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.
- Tem por base a aprendizagem vivencial da University Associates. Assim sendo, ao final de cada exercício, são procuradas aplicações práticas das principais conclusões efetuadas, dentro do dia a dia dos participantes;
- A parte prática é constituída de exercícios de negociação que contemplam todo o ciclo negocial. Após cada uma das negociações são desenvolvidas discussões em grupo e preleções dialogadas de forma a ampliar o aprendizado e o desenvolvimento de hábitos de sucesso nas negociações, sempre tendo em vista que negociação não é apenas uma competência cognitiva, mas sim cognitivo-comportamental.

CARGA HORÁRIA

O curso terá a duração de 16 (dezesesseis) horas, 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, 24ª edição), indicado no site da Exame como um dos melhores livros para quem quiser negociar melhor, e dos e-books O Poder de Vencer e Excelência em Negociação.

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 e consultor do **IDEMP** - Instituto de Desenvolvimento Empresarial, onde ministra os seguintes treinamentos: "Como Conduzir Negociações Eficazes"; "Processo Decisório"; "Desenvolvimento de Equipes de Trabalho"; "Gestão de Conflitos em Negociações"; "Liderança com Foco em Resultados"; "Mediação como Forma de Solução de Conflitos"; "Negociações em Compras"; "Negociação em Vendas: Uma Abordagem Avançada"; "Negociação no Ambiente de Trabalho"; "Negociação, Articulação e Visão Estratégica na Formação de Líderes".