

## Informações Gerais

**Instrutor:** José Augusto Wanderley

**Currículo:** Consultor em Negociação, Excelência de Desempenho e Liderança. Mestrado em Engenharia Industrial, PUC-RJ. Extensão em Organizational Behavior and Development, Pace University, EUA. Master Practitioner em Programação Neurolingüística, SBPL-SP. Formação e Certificação Internacional em Coaching Integrado, Integrated Coaching Institute. Mais de 1000 seminários realizados para instituições e empresas como Petrobras, UniRio, Ibmec, Fundação Getúlio Vargas, Aracruz, Usiminas, Algar, Embratel, Ambev, Coca-Cola, Mercedes Benz, BNDES e Embratel/MCI. Vários artigos publicados sobre os temas Negociação e Processo Decisório para O Globo, Jornal do Brasil, Estado de São Paulo e T&D. Autor do livro Negociação Total – Encontrando Soluções, Vencendo Resistências, Obtendo Resultados (13ª edição).

**Objetivos:** Apresentar os aspectos relevantes, diferenciais e críticos do processo de negociação em suas diversas modalidades, visando o desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e atitudes.

**Público-alvo:** Funcionários de todas as áreas da Instituição.

**Carga Horária:** 16h/aula

### **Valores com descontos progressivos para associados:**

primeira inscrição:	R\$ 870,00
segunda inscrição:	R\$ 783,00
terceira inscrição	R\$ 761,25
a partir da quarta inscrição:	R\$ 739,50

**Investimento Não Associado:** R\$1.044,00

**Realização:** 04 e 05 de abril, das 9:00 às 18:00.

ABDE - Av. Nilo Peçanha, 50 – sl. 1109 – Centro – Rio de Janeiro – RJ

**Certificados:** Receberão certificados os participantes que obtiverem 80% de frequência.

**Informações:** Tel: (21) 2109-6034 • (21) 2109-6033 • (21) 2109-6036 • E-mail: gedes@abde.org.br

## Programa

### **Conceitos e enfoques de negociação**

- Negociação: os fundamentos e os conceitos avançados aos níveis estratégico, tático e operacional;
- As três competências: individual, equipe e organizacional;
- Como negociar em equipe: definindo papéis e formas de atuação;
- A competência organizacional: inteligência competitiva, apoio logístico e segurança da informação;
- Os pecados capitais do negociador - o que não fazer ao negociar;
- As formas de conduzir uma negociação: barganha de propostas e solução de problemas. Principais diferenças e como saber a forma mais apropriada;
- Qual a verdadeira negociação com base na solução de problemas;
- O Modelo Integrado de Negociação e as cinco dimensões da negociação
- Identificando os três cenários da negociação.

### **O Processo de Negociação**

- As 7 etapas do processo de negociação: Da preparação ao controle e avaliação;
- Como preparar muito melhor uma negociação;
- O pós-negociação - Como verificar o cumprimento do que foi acordado;
- Como definir objetivos máximos e mínimos;
- Importância da MADI: Melhor Alternativa Disponível em Caso de Impasse;
- A busca das melhores alternativas - preços na negociação;
- As estratégias e táticas de informação, tempo e poder;
- Como montar e desenvolver táticas: os 4 passos;
- Impasses. Como superar dificuldades, antagonismos e objeções;

- Concessões: Como obter vantagem e aumentar a relação benefício/custo.

## **As Habilidades de Relacionamento**

- Orientação das relações interpessoais do negociador;
- Comunicação, influência e a mensagem impactante;
- Os estilos comportamentais: como negociar considerando o estilo do outro negociador;
- Assertividade e flexibilidade como diferencial para a obtenção de resultados;
- Minimização de conflitos.

## **A Realidade Pessoal do Negociador**

- Como manter o foco, superando as adversidades e hostilidades;
- A importância do estado mental e emocional para obtenção de resultados;
- Como identificar e entrar em estados mentais e emocionais ricos de recursos;
- Desejo e comprometimento para superação de expectativas e desenvolvimento de competências.

## **Aspectos Relativos ao Conhecimento do Negócio**

- A importância do conhecimento do produto/serviços que está sendo negociado;
- Os objetivos, as alternativas e os critérios de decisão;
- A margem de negociação;
- O processo de negociação e a cadeia logística.

## **Integração: Tecnologia da Negociação, Habilidades de Relacionamento, Conhecimento do Negócio.**

- Desenvolvendo o papel e as habilidades do negociador
- Como preparar negociações em andamento ou projetar novas negociações
- Plano de ação de desenvolvimento

