

## **ESTRATÉGIAS AVANÇADAS DE NEGOCIAÇÃO – 20h**

### **PRÉ-REQUISITOS:**

Cargos: Analistas, coordenadores e gerentes. Participantes deverão ter familiaridade com os conceitos e aplicações vistos em nosso programa de Negociação.

### **OBJETIVO:**

Apresentar ferramentas que permitam ao negociador elaborar estratégias de negociação consistentes, visando o fechamento de bons acordos. Visa desenvolver o negociador como estrategista, capacitando-o a enxergar alternativas estratégicas viáveis para o fechamento de bons negócios.

### **PÚBLICO-ALVO:**

Empresários, empreendedores, profissionais de empresas públicas e privadas, profissionais liberais e autônomos, que atuam ou pretendem atuar na área de marketing e/ou vendas e queiram atualizar ou ampliar seus conhecimentos.

### **METODOLOGIA:**

Aulas práticas, onde cada conceito, após uma breve explanação teórica, é executado, através de exemplos dirigidos e exercícios práticos, otimizando e reforçando o aprendizado.

### **EMENTA:**

#### **Vises comportamentais, decisões gerenciais e negociações.**

- Framing e reversão de preferências;
- Influências afetivas;
- Escalada de comprometimento;
- Percepção limitada;
- Groupthink;

#### **Negociação Integrativa**

- Definindo o problema em comum acordo;

- Entendendo os interesses por detrás das posições;
- Probing;
- Gerando soluções em conjunto: brainstorming, logrolling, e matching reverso de diferenças;
- Avaliando as alternativas;
- Expansão integrativa de ZOPA;

### **Coordenando equipes na mesa de negociação**

- Negociações de múltiplas partes;
- Interesses e constituintes múltiplos;
- Construindo coalizões;
- Gerenciando interações de grupos;
- Identificando ZOPA com múltiplas partes;
- Lidando com ZOPA instável;

### **Técnicas de criação de consenso**

- Consenso vs unanimidade;
- Facilitação;
- Mediação;
- Convening;

### **Ambientes altamente competitivos e negociadores duros**

- Desenvolvendo estratégias cooperativas;
- Signaling e screening;

- Lidando com circunstâncias extremas;
- Quando uma pessoa difícil não é difícil;
- Ajudando uma pessoa a ajudar a si mesma;

### **Resolvendo disputas e desatando nós.**

- Gerenciando pessoas altamente emocionais;
- Negociações baseados em interesses, direitos e poder;
- Envolvendo terceiros;

### **Negociação multicultural**

- Valores culturais e posições negociais;
- Estratégias contingentes em backgrounds culturais distintos.

### **Contatos:**

- Fone: (92) 3216-3080 | 3086 | 3088
- Email: [secretaria.fram@redeamazonica.com.br](mailto:secretaria.fram@redeamazonica.com.br)
- Visite nosso site: <http://fundacaoredeam.com.br>