

CURSO

Negociação



A negociação é uma habilidade de gestão essencial que você pode exercitar o tempo todo, não importa que cargo você ocupe.

Quando preparamos e conduzimos uma negociação com eficácia, os relacionamentos se mantêm, os conflitos se solucionam e os interesses conflitantes se equilibram.

**5 módulos****tempo médio de
conteúdo 3h30 e 5h****6 materiais práticos
+4 artigos****13 vídeos****METAS DE DESEMPENHO**

1. Adquirir uma compreensão abrangente dos princípios fundamentais envolvidos no processo de negociação.
2. Desenvolver habilidades de preparação essenciais para abordar negociações com confiança e estratégia.
3. Aprender técnicas avançadas para conduzir negociações eficazes, lidando com uma ou várias questões simultaneamente.
4. Dominar as etapas finais da negociação, garantindo o fechamento bem-sucedido do acordo negociado.
5. Desenvolver habilidades para identificar, entender e superar obstáculos que possam surgir durante o processo de negociação.

OBJETIVO

Este programa visa transformar a negociação em uma competência estratégica que impulsiona resultados positivos para os profissionais e suas organizações. O objetivo é capacitá-los não apenas a conduzir negociações de maneira habilidosa, mas também a superar desafios com confiança, contribuindo para o sucesso das transações empresariais em ambientes dinâmicos e complexos.

MÓDULOS

- Módulo 1: Entender a negociação
- Módulo 2: Preparar para a negociação
- Módulo 3: Conduzir uma negociação
- Módulo 4: Fechar o negócio
- Módulo 5: Superar barreiras ao sucesso

GUIAS PARA DISCUSSÃO

- Guia 1: Avaliar os interesses da outra parte
- Guia 2: Identificar uma BATNA e a posição de desistência

PLANO DE AÇÃO

- Os participantes têm a oportunidade de consolidar o conhecimento adquirido durante o curso da Harvard e aplicá-lo à sua realidade profissional.
- A autoavaliação proporciona uma visão mais clara das áreas de destaque e daquelas que requerem desenvolvimento adicional.

APÓS CONCLUIR O CURSO

Você obtém o seu certificado Harvard ManageMentor e sua Insígnia para compartilhar da plataforma Harvard para suas redes sociais.

O curso Negociação é um dos 18 cursos disponíveis no Programa Harvard ManageMentor

Dúvidas? Fale conosco
Whats 11 3068-6214
E-mail: educa@gs1br.org

FERRAMENTAS E MATERIAIS DE APOIO

- Ficha para avaliar níveis de autoridade
- Ficha para analisar e aprimorar sua BATNA
- Ficha para determinar sua posição de desistência
- Ficha para avaliar a posição da outra parte
- Estabelecer sua posição de negociação
- Lidar com pessoas problemáticas

