
CURSOS DE EDUCAÇÃO CONTINUADA

Negociação



Cursos de Educação Continuada

Negociação

1. COORDENAÇÃO

Coordenação Acadêmica: Prof. Fernando Faria Salgado, Mestre

2. APRESENTAÇÃO

O Curso de Educação Continuada em Negociação proporciona ao participante uma visão dos tópicos a seguir:

- Estratégia Negocial: Planejamento da negociação, estratégia de tempo, estratégia de poder, estratégia de informação, táticas negociais, estruturação;
- Estilos pessoais de negociação;
- Negociador: qualificações básicas;
- Pós-planejamento: frente a frente com o interlocutor;
- Impasse negocial: alternativas de superação;
- Acordo negocial: o fim desejado;
- Negociação: instrumento para obtenção de resultados;
- Negociação: instrumento de ação das lideranças;
- Negociação: instrumento complementar do comprometimento.

3. OBJETIVOS DO PROGRAMA

- Planejar e Estruturar uma negociação para obter satisfação de ambos os lados;
- Identificar a sua personalidade como negociador para aumentar a segurança, e para saber negociar com personalidade diferente;
- Identificar postura e linguagem adequada para cada negociação;
- Vivenciar técnicas comportamentais e métodos avançados que levam a excelência em qualquer tipo de negociação.

4. CARGA HORÁRIA

O Curso de Educação Continuada em “Negociação” possui a carga horária de **24 horas/aula**

5. A QUEM SE DESTINA

Gerentes e Supervisores das áreas: Comercial, Vendas, Marketing, Suprimentos, Materiais, Compras, Importação, Exportação. Vendedores, representantes comerciais, compradores ou profissionais que desejam atuar como negociadores.

6. CERTIFICAÇÃO

Será outorgado pela Fundação Getulio Vargas o certificado de “Curso de Negociação” aos participantes que freqüentarem no mínimo 75% (setenta e cinco por cento) das aulas.

7. METODOLOGIA

Todos os Módulos do Curso partem da exposição dialogada de slides que contêm os conceitos, podendo ou não incluir dinâmicas, simulações, exercícios individuais ou em grupo e vídeos para análise e discussão.

8. PROGRAMA

NEGOCIAÇÃO
ESTRATÉGIA NEGOCIAL:
<ul style="list-style-type: none">• Planejamento da Negociação;
<ul style="list-style-type: none">• Estratégias de tempo, poder e de informação, táticas negociais: estruturação;
<ul style="list-style-type: none">• Estilos pessoais de negociação
NEGOCIADOR:
<ul style="list-style-type: none">• Qualificações Básicas;
<ul style="list-style-type: none">• Pós-Planejamento: frente a frente com o interlocutor
<ul style="list-style-type: none">• Impasse negocial: alternativas de superação
ACORDO NEGOCIAL:
<ul style="list-style-type: none">• O Fim Desejado
NEGOCIAÇÃO:
<ul style="list-style-type: none">• Instrumento para obtenção de resultados;
<ul style="list-style-type: none">• Instrumentos de ação das lideranças;
<ul style="list-style-type: none">• Instrumento complementar do Compromisso