

NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

OBJETIVOS DO TREINAMENTO

Capacitar o participante a entender e desenvolver os conteúdos do treinamento, objetivando dar a ele condições de pensar o papel da Liderança nos processos de Negociação de acordo com as necessidades do mercado.

Dotar o participante de recursos para melhores práticas negociais, visando a maximização dos ganhos e estabelecendo um diferencial competitivo, através do conhecimento técnico aplicado à prática da negociação.

JUSTIFICATIVA

Com o foco na sua "Core Competence", cada vez mais as empresas tem que buscar fontes supridoras no mercado, exigindo o desenvolvimento de uma grande *Expertise* Negocial.

Com o incremento da competição e a especialização das empresas na disputa de um mercado exigente, a negociação com fornecedores e clientes é fator de sucesso em qualquer meio.

O uso de técnicas de negociação, aliadas ao conhecimento prático em situações de tensão do dia-a-dia do ambiente empresarial, irá dar ao participante o incremento para o crescimento profissional e a base para aplicação e ganhos imediatos.

CONTEÚDO DO TREINAMENTO

1 - ARTE E CIÊNCIA APLICADA

- 1.1 Terminologia
- 1.2 O que é Negociação?
- 1.3 Por que Negociação
- 1.4 Negociação Total
- 1.5 Atitudes que Influenciam na Negociação

2 - FATOR TEMPO FUNDAMENTAL

- 2.1 Tempo de Aceitação
- 2.2 Controle da Agenda
- 2.3 Diretrizes do Fator Tempo
- 2.4 Fator Tempo

3 - HABILIDADES FUNDAMENTAIS

- 3.1 Algumas Características do Negociador Ideal
- 3.2 Os Dez Mandamentos do Negociador
- 3.3 Como Ouvir Criativamente

3.4 Julgamento de Propostas: Alguns Parâmetros de Qualidade, Rendimento, Preço Base, Prazo

4 - FASES DA NEGOCIAÇÃO

- 4.1 Fase do Planejamento
- 4.2 Fase de Abertura
- 4.3 Fase da Troca de Informações
- 4.4 Fase de Esclarecimento e Concessões
- 4.5 Fase do Acordo
- 4.6 Fase da Análise e Avaliação

5 - ESTRATÉGIAS, TÁTICAS E TÉCNICAS

5.1 Estratégias de Negociação

Como usar as Perguntas
Mandamentos e Regras da Negociação
As Escolhas da Negociação
Como você usa seu poder?
Cronologia das Exigências
A Equipe Negociadora

5.2 Táticas de Negociação

Exigência não Negociável
Coerência - Até onde é coerente a sua conduta?
Congelar - Degelar
Emoções - Como Você Lida com Elas
Perfil do Negociador
O Ambiente

5.3 Técnicas de Negociação

Estratagemas Antiéticos
Bom Sujeito - Mau Sujeito
Cessão de Concessões
Perfil do Negociador
Superação de Impasses
Separe as Pessoas do Problema
Concentre-se nos Interesses e não nas Posições
Jiu-Jitsu da Negociação
Como Impedir o Ciclo da Ação e Reação

6 – ÚLTIMAS TENDÊNCIAS EM NEGOCIAÇÃO

6.1 Análise dos melhores livros de Negociação:

- **A Magia dos Grandes Negociadores**, de Carlos Alberto Júlio
- **Como Chegar ao Sim** – A Negociação de Acordos Sem Concessões, de Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton
- **Negociação Baseada em Estratégia**, de José Carlos Martin F. de Mello
- **Negociar é Preciso**, de G Richard Shell

- **Negociando para Ganhar**, de Márcio Miranda
- **O Manual de Negociação – Guia Completo de Estratégias e Táticas de Negociação**, de Chester L. Karras
- **Você Pode Negociar Qualquer Coisa**, de Herb Cohen

METODOLOGIA

A Apresentação será de forma expositiva, com interações com o público de várias formas: exercícios vivenciais, reflexões, resgate de sentimentos, apresentação de DVD, filmes de curta duração, músicas, vídeos, etc.

Desta forma a absorção do conteúdo se processa de forma agradável, motivadora e permanente.

PÚBLICO ALVO

Profissionais de diversas áreas, que lidam com relações de projetos, produtos e serviços, que tenham foco em negociação, com ênfase nas áreas de relações com clientes internos e externos. Gerentes, Coordenadores e profissionais que busquem estabelecer um diferencial competitivo em suas organizações.

DURAÇÃO

16h.

INSTRUTOR

Francisco Kieling Lumertz

Diretor de Educação Continuada da PUCRS, Diretor Administrativo Financeiro do CEITEC – Centro de Excelência em Tecnologia Eletrônica Avançada 2003 - 2005, Diretor da Federasul 2003 - 2005, Sócio Fundador da SELCON Consultores Associados, experiência de 16 anos em Gestão de RH e Qualidade, Formado em Administração de empresas pela PUCRS, Pós Graduado em RH pela UPF, Mestre em Administração de Empresas pela UFRGS e Doutorado em Comunicação pela PUCRS. Professor Universitário há 10 anos, ministrando aulas de graduação na Feevale, FAPCCA, PUCRS, Cenecista e Unisinos. Palestrante de temas como Mercado de Trabalho, Planejamento da Carreira, Posicionamento Estratégico, Pensamento Digital, Atitude Comercial e Marketing em diversos locais tais como ABRH-RS, CDL, ADVB, PGQP, FIERGS, FEDERASUL. Palestrante em diversas Universidades e entidades de classe do Brasil.

INVESTIMENTO

Turmas abertas: 3x de R\$ 160,00 (1 entrada + 30, 60 dias)
Descontos especiais para pagamento à vista e grupos a partir de 3 pessoas
Associados da SUCESU-RS e alunos da FGVRS têm 10% de desconto

LOCAL DO CURSO

Turmas abertas: FGV - Fundação Getúlio Vargas - Porto Alegre
Av. Praia de Belas, 1510

TURMAS FECHADAS (*IN-COMPANY*)

Investimento e local a combinar.
Se necessário a PM Tech pode fornecer o local.

MAIORES INFORMAÇÕES

Ligue para (51) 3330.8495 ou (51) 8114 9628 c/ Simone.
E-mail pmtech@pmtech.com.br ou acesse www.pmtech.com.br e inscreva-se



A **PM Tech – Capacitação em Projetos** tem como principal foco o treinamento e a consultoria na área de projetos através do conjunto de conhecimentos e metodologia PMI®. Possui uma experiente e extremamente qualificada equipe de Consultores Certificados PMP® – Project Management Professional.

Nossa lista de clientes inclui empresas como ADP, AG2, Andrade Gutierrez, Mendes Jr., Banrisul, Brasil Telecom, Braskem, BRDE, Carrefour, Claro, Conectt, Copesul, Dell, Good Card, HP, John Deere, Oracle, Embraer, Embratel, Gerdau, GKN, Hospital Mãe-de-Deus, Mercador, N&L, Renner, Rudolph, SENAC, Sonae, Stefanini, TotalBanco, Transportes Mercúrio, Varig, Vonpar, dentre outras.