

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.

TURMAS FECHADAS (*IN-COMPANY*)

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

MAIORES INFORMAÇÕES

Ligue para (51) 3084-3122, (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, Banco do Nordeste, Oi, 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, TRT, TSE, Vonpar, dentre outras.