

NEGOCIAÇÃO EM PROJETOS

MACRO
SOLUTIONS

OBJETIVO DO TREINAMENTO

O objetivo deste treinamento é capacitar os alunos em técnicas de negociação, permitindo um entendimento melhor de toda a dinâmica envolvida nas relações empresariais, bem como potencializando os resultados positivos da negociação

[O QUE OS PARTICIPANTES IRÃO APRENDER

- Negociar em projetos de forma eficiente e precisa.
- Identificar a necessidade de negociar de cada uma das partes.
- Converter posições em interesses.
- Construir relações de confiança e teoria dos jogos.
- Preparar para a negociação
- Estabelecer um rapport de sucesso.

METODOLOGIA DE ENSINO

A Macrosolutions / Ricardo Vargas utiliza o que existe de mais moderno no processo de treinamento, incluindo:

- [Aulas expositivas com a utilização de recursos audiovisuais e projeção.
- [Utilização de vídeos e trecho de vídeos para fins didáticos.
- [Demonstrações e simulações em computador.
- [Trabalhos em grupos para a resolução de problemas.
- [Simulação de casos reais e formação de grupos de discussão

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

[ABERTURA

[NEGOCIAÇÃO EM PROJETOS

- Negociação em um ambiente de projeto
- Importância da negociação para cada uma das partes
- Determinando a necessidade de negociar das partes
- Poder e negociação
- Batna e zopa

[TIPOS DE NEGOCIAÇÃO

- Escola colaborativa
- Escola competitiva
- Abordagem branda
- Abordagem analítica
- Abordagem dura

ASPECTOS CULTURAIS ENVOLVIDOS NA NEGOCIAÇÃO

- Cultura e rapport
- Respeitando as diferenças
- Construindo pontes x muros

O USO DO MBTI COMO FERRAMENTA DE SUPORTE A NEGOCIAÇÃO

- O Myers Briggs Type Indicator e as preferências de Jung
- Como evitar conflitos de posições em equipes utilizando o MBTI.
- Uso do MBTI na negociação

OS CINCO PASSOS DA NEGOCIAÇÃO DE SUCESSO

- Planejamento da negociação
- Teoria dos Jogos e a negociação
- Explorando alternativas
- Convertendo posições em interesses

NEGOCIAÇÃO COMPLEXA

- Sistemas complexos
- Teoria da complexidade
- Explorando as diferenças
- Obtendo acordos alternativos

DINÂMICAS

- Exercício de negociação dois a dois
- Exercício negociação complexa envolvendo múltiplas partes

ENCERRAMENTO

MAIORES INFORMAÇÕES

Para maiores informações sobre este treinamento, por favor entre em contato.

[Telefone: +55 31 3024-3003

[Fax: +55 31 3024-3005

[e-mail: info@ricardo-vargas.com