



NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

Com o Professor Mauricio Rocha

Introdução

O curso trabalha o processo da negociação de forma prática, como se preparar usando as técnicas BATNA e ZOPA. Entender o que é uma comunicação objetiva, dirigida ao núcleo dos temperamentos humanos, nutrindo um relacionamento eficaz, duradouro e tão importante no processo de compra e venda.

Atenderá também, a um pedido dos participantes do curso Negociação Eficaz, em praticar mais as técnicas de negociação aprendidas.

Nesse curso vamos relembrar de forma resumida as técnicas de preparação ZOPA, BATNA, TKI, e vamos praticá-las de forma intensa em ambiente seguro, negociando frente a cases complexos de negociação. Agregaremos muito valor, ao aprofundar o entendimento de como usar a comunicação adulta e responsável através da teoria da Análise Transacional, aprendendo na prática como usar o ego adulto ao fazermos transações.



Objetivos

- Foco em praticar as técnicas apresentadas, ZOPA, BATNA, TKI, via cases de negociação;
- Conhecer a teoria da Análise Transacional;
- Praticar a comunicação adulta e responsável, via estado de ego adulto;
- Identificar de forma ágil qual estilo de negociação as situações requerem.





Para quem é

Profissionais que buscam ampliar sua visão estratégica e prática, incluindo compradores, vendedores, líderes e gestores de diferentes áreas; Scrum Masters e Product Owners que atuam em ambientes ágeis; empreendedores interessados em desenvolver habilidades de liderança e tomada de decisão.

Metodologia

O curso utiliza uma abordagem prática e dinâmica, com atividades em grupo, técnicas vivenciais, trechos de filmes, dramatizações, debates e simulações de negociações. Serão também realizados estudos de caso e testes avaliativos, garantindo aprendizado aplicado e imersivo.



O que você vai aprender



Aprofundamento nas técnicas ZOPA, BATNA e TKI, com foco na comunicação adulta e nos estados de ego da Análise Transacional, para negociações mais eficazes e relações interpessoais assertivas:

- No caso de vendedores e compradores: como se preparar e negociar melhor.
- No caso de RH, líderes, empreendedores: como fazer as transações de ambiente interno e externo resultarem em ações adultas e responsáveis.
- Foco em praticar as técnicas apresentadas, ZOPA, BATNA, TKI, via cases de negociação;
- Conhecer a teoria da Análise Transacional;
- Praticar a comunicação adulta e responsável, via estado de ego adulto;
- Identificar de forma ágil qual estilo de negociação as situações requerem.

Professor Mauricio Rocha

Formado em Administração/ Marketing, no Texas, EUA e em Psicologia Aplicada a Negócios, possui qualificação pela IDHAL / Fellipelli nos instrumentos MBTI, TKI, e certificação com processo de qualificação pela INTERSTRENGTH ASSOCIATES, Califórnia, EUA.

Possui mais de 25 anos de experiência na formação de equipes nas áreas comercial e marketing.

Informações do Curso

- **Datas:** 18 e 25/03 | 01, 08 e 15/04/2026
- **Horário:** 18 às 22h
- **Carga horária:** 20h
- **Local:** Fritz Müller - Blumenau - R. Iguaçu, 151 - Itoupava Seca

Investimento

10x R\$ 228 (cartão de crédito) ou
6x R\$ 380 (boleto)

Total: R\$ R\$ 2.280,00

Importante: Sua inscrição será confirmada assim que o pagamento da primeira parcela for efetuado.

A abertura da turma depende do número mínimo de inscritos. Se não for alcançado, o valor pago será devolvido integralmente.

Clientes

ALTONA

ANDRITZ

BLUKIT

BN PAPÉIS

BÜHLER

CIA DA MEIA

DIMY

DÖHLER

ELG

FAKINI

FEY

HACO

INCAPE

KARSTEN

KOERICH

LINCE

LUNELLI

REDE COOPER

RUDOLPH

SCHRADER

SEMEX

UNICRED

UNIMED

ZATA



fundacaofritzmuller.com.br
[@fundacaofritzmuller](https://twitter.com/fundacaofritzmuller)

Vale do Itajaí
47 9 9171 1657

Alto Vale, Planalto e Oeste
47 9 9965 9529

Norte
47 9 9632 4774

Sul
48 9 9976 0378

Sede Fritz Müller Blumenau | Rua Iguaçu, 151 - Itoupava Seca