

NEGOCIAÇÃO EFICAZ

Sobre o curso:

O curso irá explorar o processo da negociação, 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.

Objetivos:

- ✓ Conhecer os temperamentos humanos e como funcionam
- ✓ Identificar o próprio temperamento, com as respectivas virtudes e armadilhas
- ✓ Praticar o uso da linguagem correta no processo de negociação
- ✓ Entender e praticar os cinco estilos de negociação proposto pelo TKI (Thomas Kilmann Instrument)
- ✓ Conhecer e praticar técnicas de preparação BATNA e ZOPA

Público-alvo:

Profissionais que negociam (compra e/ou venda) produtos, serviços ou ideias, gestores comerciais, responsáveis por áreas de interface com clientes ou fornecedores.

Metodologia:

Exercícios em grupo, técnicas vivenciais, trechos de filmes, dramatização, debates, simulado de negociações, estudos de caso e teste avaliativo.

Conteúdo Programático:

Conhecer o seu grupo de temperamento, com suas preferências e armadilhas, que interferem na maneira de se comunicar e desenvolver as argumentações.

- ✓ No caso de vendedores: fazer avaliação de riscos, análises e diagnósticos prévios;
- ✓ No caso de compradores: potencializar a melhor eficácia no processo de negociação;
- ✓ Durante o curso, os participantes também terão acesso ao laudo TKI, que apresentará uma clara evidência das preferências no uso de cada um dos estilos a serem trabalhados: Competir, Conciliar, Colaborar, Conceder e Evitar;
- ✓ Como utilizar cada um dos estilos para atingir melhor resultado nas negociações;
- ✓ Explorar estratégias, táticas para obtenção de sucesso na negociação.

Datas: 04,11,18,25/05 - 01/06/2021

Horário: 18h00 às 22h00

Carga horária: 20 horas

Local: Fundação Fritz Müller | Rua Iguçu, 151 – Itoupava Seca – Blumenau/SC

Investimento: R\$ 1.450,00 ou em 5x de R\$ 290,00 no boleto/cartão de crédito

Incluso: Material didático, *coffee break* e certificado para participantes com mínimo de 80% de frequência.

Depoimentos:

“O curso foi bem interessante, fazendo com que eu ampliasse minha visão de compras e vendas. Aprendi muitas ferramentas que uso no meu dia a dia como comprador de empresa. A organização e o aproveitamento do treinamento foi 100%”

(Leandro Luiz Gallina Meneghetti, Analista de Compras, Seara Alimentos)

“Estava à procura de um curso de negociação há algum tempo, até que entrei em contato com a FFM. A forma de aplicação do curso foi excelente, o professor foi muito bem escolhido e nos passou os ensinamentos na prática, com exemplos que utilizamos no dia a dia, além de conduzir as aulas com total domínio. As ferramentas aprendidas neste treinamento me ajudam a render mais profissionalmente, trazendo mais resultados para a empresa.”

(Leoni Passold, Gerente de Processos, Karsten S.A.)

Currículo 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, em empresas onde trabalhou: Giroflex, Grupo Artex, Brastex Corporation, Docol, Altero e Sacoplás.

CLIENTES



Obs. É necessário o preenchimento do número mínimo de participantes para a realização do curso.
Caso não seja preenchido, a coordenação reserva-se o direito de não abrir a turma.

Para mais informações entre em contato
47 3057.8001 ou [cursos@fundacaofritzmuller.com.br](mailto: cursos@fundacaofritzmuller.com.br)