



 **Fritz Müller**  
hub de conhecimento

# 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:** 06, 13, 20, 27/10 | 03/11/2026
- **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.**

# Cientes

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



# Fritz Müller

h u b d e c o n h e c i m e n t o

[fundacaofritzmuller.com.br](http://fundacaofritzmuller.com.br)  
[@fundacaofritzmuller](https://www.instagram.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