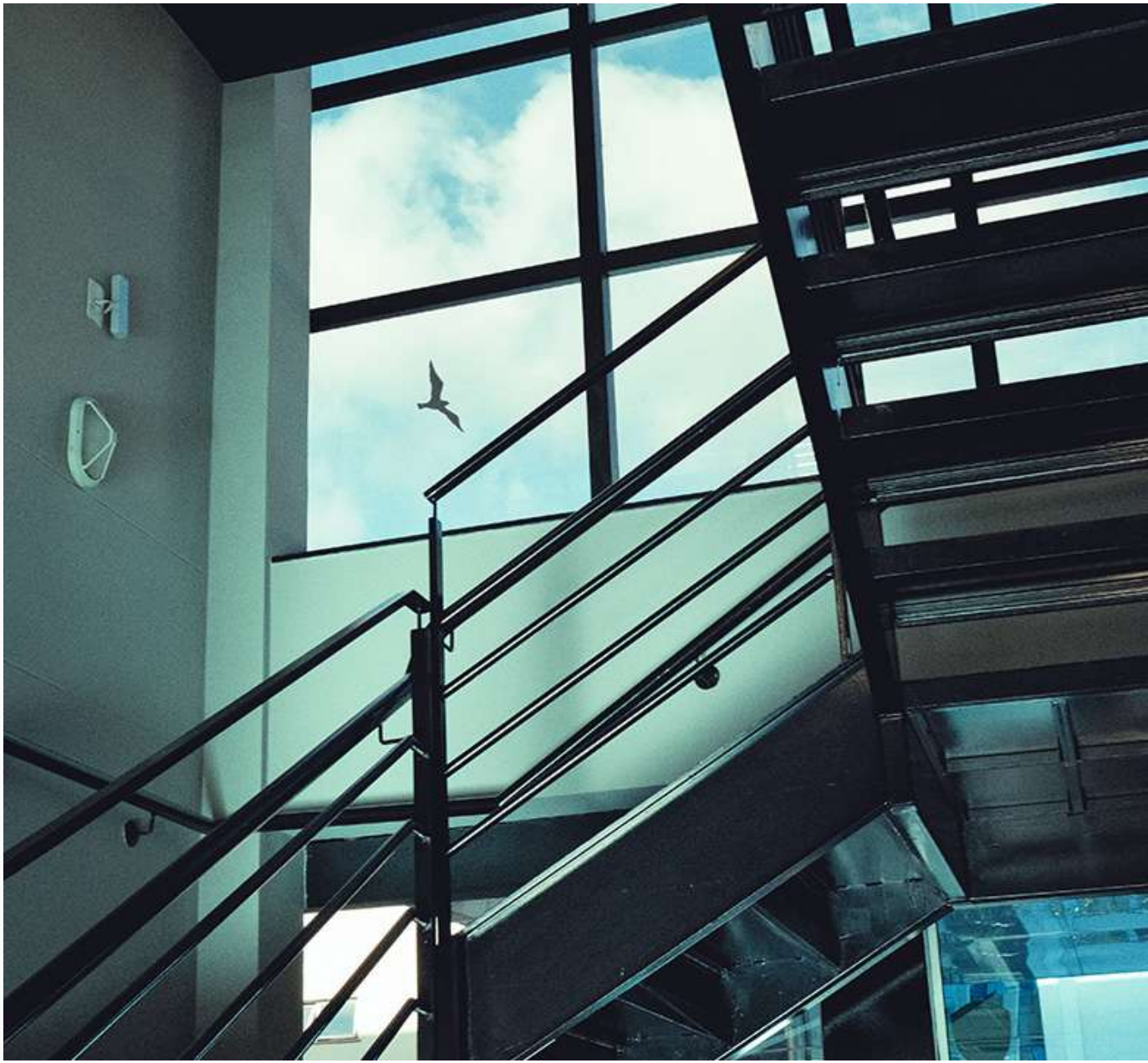


PERSUASÃO E NEGOCIAÇÃO

Com professor Kassem Mohamed El Sayed

Introdução

O programa apresenta técnicas e estratégias do Modelo Harvard de negociação, contribuindo para o desenvolvimento de um estilo pessoal mais eficaz. Aborda as etapas do processo de negociação, planejamento, táticas, ferramentas de persuasão e argumentação, além dos tipos psicológicos e comportamentos dos negociadores.





Objetivos

Possibilitar ao participante a oportunidade de obter conhecimento conceitual e prático de negociação que o tornará capaz de intervir operacional, tática e estrategicamente nos processos de negociação bem como elaborar uma proposta de negociação para um caso prático a partir das técnicas aprendidas.



Para quem é

Gestores, líderes, profissionais das áreas comercial, vendas, compras e atendimento, além de empreendedores e profissionais que desejam aprimorar suas habilidades de negociação, persuasão e influência.

FritzMüller

Metodologia

Neste treinamento, você irá aprofundar seus conhecimentos sobre persuasão e negociação, explorando técnicas, estratégias e ferramentas que contribuem para uma atuação mais segura e assertiva. A proposta é desenvolver habilidades para conduzir negociações, influenciar decisões, administrar conflitos e construir acordos que gerem resultados positivos para todas as partes.

A metodologia contempla aulas expositivas, aplicação de instrumento para levantamento do perfil do negociador, trabalhos em grupo e exercícios práticos, incluindo simulações de casos, proporcionando a troca de experiências e a aplicação dos conhecimentos no contexto profissional.



O que você vai aprender



- Importância da negociação;
- Habilidades do negociador eficaz;
- Ferramentas e estratégias de negociação: Modelo Harvard;
- Negociação baseada em interesses;
- Fatores condicionantes na negociação;
- Características e conceitos de negociação;
- A negociação enquanto processo:
  - ✓ A importância de planejar a negociação;
  - ✓ Estratégias e Táticas de negociação;
  - ✓ Técnicas de abertura e sondagem;
  - ✓ Interesses e argumentação sólida;
  - ✓ Criando novo valor: lacunas e sobreposições;
  - ✓ A criação de critérios objetivos;

FritzMüller

O que você vai aprender



- Os tipos psicológicos e o comportamento do negociador;
- Gestão de impasses e conflitos na negociação;
- Buscando soluções de ganhos mútuos;
- As ferramentas da persuasão na negociação:
  - ✓ O Poder da Influência e Persuasão;
  - ✓ Princípios da Influência e Persuasão;
  - ✓ Os 4Cs da Influência;
  - ✓ Persuasão Ética;
  - ✓ Persuasão vs. Manipulação;
- Técnicas de fechamento de acordo;
- Elaborando o seu plano de ação pós acordo;
- Considerações finais.

FritzMüller

Kassem Mohamed El Sayed

Psicólogo com especialização em Administração e mestre em Engenharia da Produção (UFSC) com ênfase em Psicologia das Organizações. Mediador, árbitro e psicoterapeuta em Psicoterapia Positiva. Possui formações no Avraham Y Goldratt Institute (Teoria das Restrições), Universidade do Texas e JPC-SED (Japão). Atuou em cargos de liderança em RH e hoje é professor, consultor, coach e negociador sindical.

Informações do Curso

- **Datas:** 16 e 17/09/27
- **Horário:** 08h30 às 17h30
- **Carga horária:** 16h
- **Local:** Fritz Müller - Blumenau - R. Iguaçu, 151 - Itoupava Seca

Investimento

10x R$ 203,00 (cartão de crédito) ou
6x R$ 338,33 (boleto)

Total: R$ 2.030,00

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.

Fritz Müller

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

Fritz Müller

hub de conhecimento

fundacaofritzmuller.com.br
@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