

NEGOCIAÇÃO AVANÇADA

Sobre o curso:

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 lembrar 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.

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.

Público-alvo:

Compradores, vendedores, líderes e gestores em geral. Profissionais de RH. Scrum Masters, Product Owner, Empreendedores.

Metodologia:

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

Conteúdo Programático:

Aprofundar no uso das técnicas ZOPA, BATNA, TKI e uso da comunicação adulta, entendendo os estados de ego apresentados na teoria da Análise Transacional.

- ✓ 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.

Datas: 06,13,27/11, 04 e 11/12/24

Horário: 18h às 22h

Carga horária: 20 horas

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

Investimento: R\$ 1.960,00 em 8x de 245,00 no boleto ou 10x no cartão de crédito

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

Currículo Professor: **Maurício 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)