



# ALTA PERFORMANCE EM NEGOCIAÇÃO | Criciúma - SC

Com o Professor Kassem Mohamed El Sayed



# Introdução

Este curso oferece ao participante caminhos práticos e estratégicos para evoluir suas habilidades de negociação, ampliando seu repertório e favorecendo melhores resultados em diferentes situações, tanto profissionais quanto pessoais.



## 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

O curso se destina a profissionais que reconhecem a negociação como uma habilidade estratégica e desenvolvível, capaz de influenciar resultados, fortalecer relações e contribuir para o crescimento da carreira e da empresa.

# Metodologia

Aulas expositivas, com aplicação de instrumento de levantamento de perfil do negociador, trabalhos em grupo e exercícios práticos (simulações de casos).



# O que você vai aprender



- **Considerações** - O que é e o que não é negociação. Definições, mitos e a diferença entre barganha e negociação estratégica;
- **Importância da negociação** - A negociação como Habilidade Crítica na vida e nos negócios. O impacto da má negociação;
- **Habilidades do negociador eficaz** - Autoconsciência, Comunicação Ativa, Escuta, Empatia, e Gestão de Emoções sob pressão;
- **Ferramentas e estratégias de negociação:** Modelo Harvard;
- **Negociação baseada em interesses;** Definindo os interesses e quantificando os resultados;
- **Fatores condicionantes na negociação** - Tempo, Informação, Poder Percebido, Cultura e Ambiente. Como cada fator pode ser usado a seu favor;



# O que você vai aprender



- **Características e conceitos de negociação;** conhecendo os principais conceitos e as suas relações de identidade;
- **A negociação enquanto processo** - As fases do processo (preparação, abertura, exploração, barganha, fechamento e pós-acordo);
- **A importância de planejar a negociação;** Construindo o caminho do sucesso para o melhor resultado da negociação;
- **Estratégias e Táticas de negociação** – Estratégias Distributivas (Ganhar-Perder) vs. Integrativas (Ganhar-Ganhar). Análise e neutralização das táticas sujas comuns (bom policial/mau policial, deadline falso, etc.);
- **Os tipos psicológicos e o comportamento do negociador** - Identificando perfis (agressivo, passivo, analítico, relacional) e adaptando sua abordagem de acordo com o comportamento do oponente;
- **Interesses e argumentação sólida** - Como transformar interesses em argumentos convincentes e como estruturar uma comunicação que persuade logicamente e emocionalmente;

# O que você vai aprender



- **A criação de critérios objetivos** - Uso de Padrões de Legitimidade (pesquisa de mercado, jurisprudência, valor justo) para remover a subjetividade e proteger sua posição;
- **Buscando soluções de ganhos mútuos;** - Técnicas de Criação de Valor (como adicionar itens de baixo custo para você, mas alto valor para o outro) e o conceito de Trade-offs estratégicos;
- **As ferramentas** da persuasão na negociação - Aplicação dos 6 Princípios de Influência (Reciprocidade, Autoridade, Escassez, Consistência, Prova Social, Afeição) para influenciar o processo decisório;
- **Técnicas de fechamento de acordo** - O momento certo de fechar. Uso de fechamentos por resumo, fechamentos por incentivo, e a arte de pedir a decisão;
- **Elaborando o seu plano de ação pós acordo-** Detalhamento, formalização e documentação (Minuta do Acordo). Assegurando o cumprimento e a manutenção do relacionamento a longo prazo;
- **Considerações finais.** Destacando os pontos chave do processo de negociação;



# Professor Kassem Mohamed El Sayed

Psicólogo com especialização em Administração e mestre em Engenharia de Produção pela UFSC, com ênfase em Psicologia das Organizações. Possui formação internacional em Teoria das Restrições, Banking e Gestão da Produtividade. Atuou em posições de liderança em RH e Desenvolvimento em empresas como Bamerindus, Furukawa, INSOL do Brasil e Sumitomo Rubber. É professor em cursos de graduação e pós-graduação na FAE Business School, ESIC e Universidade Positivo. Atua como consultor organizacional, coach, mentor e negociador sindical, além de mediador na CAMFIEP e membro de comitês da FIEP e do IBGC.

# Informações do Curso

- **Datas:** 11 e 12/06/2026
- **Horário:** 08h30 às 17h30
- **Carga horária:** 16h
- **Local:** ACIC Associação Empresarial de Criciúma  
Rua Ernesto Bianchini Góes, 91, Próspera, Criciúma - SC - 88815-030

# Investimento

**10x R\$ 180,00** (cartão de crédito) ou  
**05x R\$ 360,00** (boleto)

Total: R\$ 1.800,00

**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](http://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