



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.

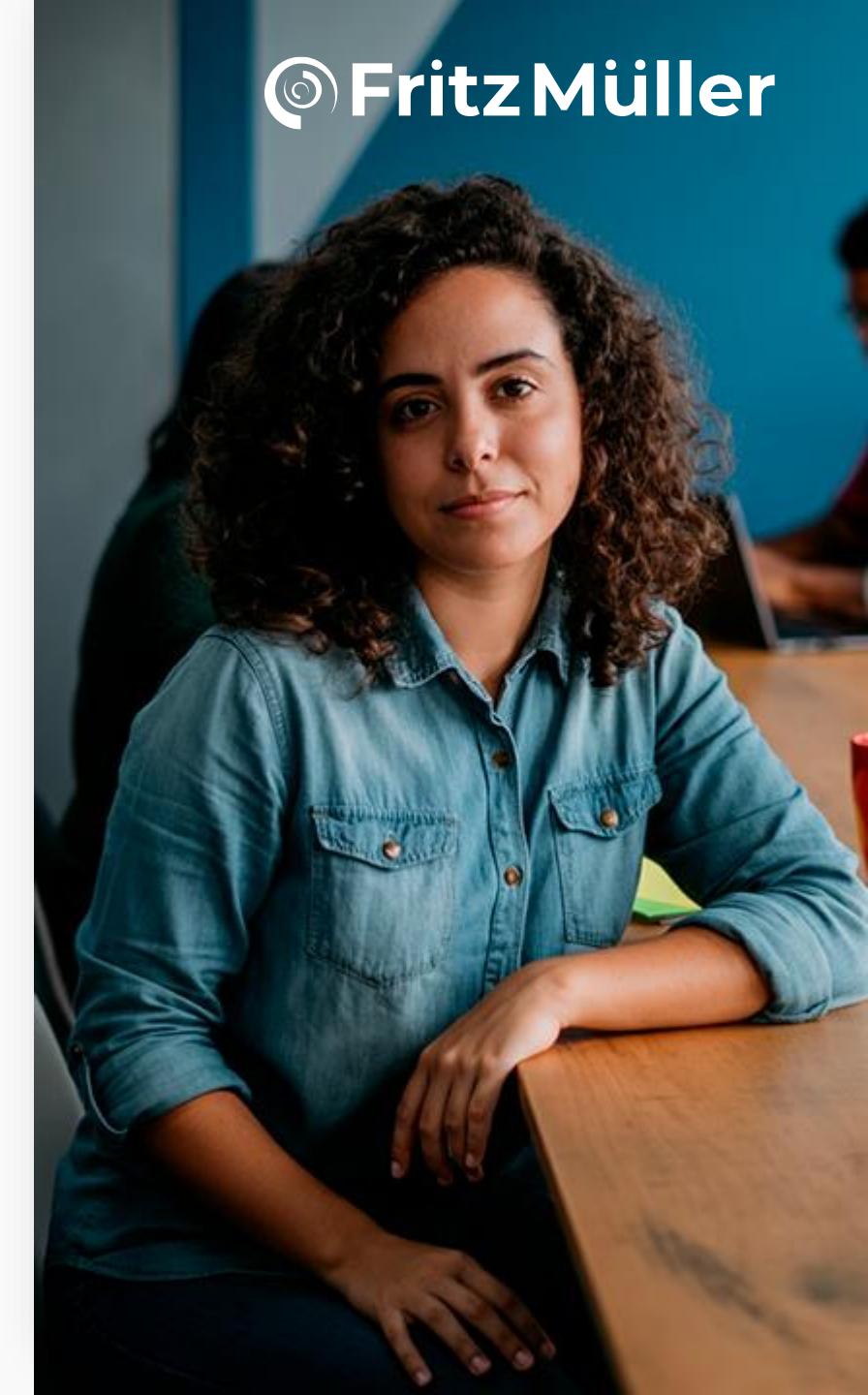


Para quem é

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.

Clients

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
@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