

Curso - Técnicas de Negociação (Nome antigo: Como Conduzir Negociações Eficazes)**Objetivos:**

O Curso Técnicas de Negociação apresenta técnicas que permitirão aos participantes identificarem os fatores que influenciam uma negociação, como identificar o próprio perfil e o do outro negociador, conhecer a importância da relação ganha – ganha e o fortalecimento de parcerias, possibilitando a aplicação no seu dia a dia empresarial, conduzindo a negociações eficazes.

Permitir aos participantes identificar os fatores que influenciam uma negociação, vivenciar as fases uma negociação, identificar o próprio perfil e o do outro negociador, conhecer a importância da relação ganha -ganha e o fortalecimento das parcerias, de forma a aplicá-las no seu a dia empresarial, conduzindo a negociações eficazes.

Competências:**Cognitiva:**

- Selecionar estratégias que levem aos melhores resultados possíveis nas diferentes situações de negociação.

Atitudinal:

- Adotar posturas éticas e flexíveis que favoreçam uma negociação ganha-ganha.

Operacional:

- Vivenciar diferentes tipos de negociações e aplicar técnicas capazes de atingir com eficiência os resultados almejados.

Público-alvo: Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual.

Carga horária: 15 horas, distribuídas em 5 partes consecutivas de 3 horas cada.

Conteúdo Programático:

- Parte 1: Conceitos e etapas do processo de negociação.
- Parte 2: Fontes de poder e estilos negociadores.
- Parte 3: Resultados de uma negociação.
- Parte 4: Estratégias de negociação.
- Parte 5: Habilidades comportamentais no processo de negociação.

Código SAS: 2552