

FPL - Formação *Professional Leader*

Curso 4 – Negociação e Conflitos

SMEs (Subject Matter Experts): Sonia Lopes

Carga Horária Total: 12 Horas

4 horas de aulas gravadas, 4 horas de aulas online ao vivo, 3 horas de exercícios independentes, e 1 hora de avaliação de proficiência.

COMO É O CURSO?

Desenvolver a capacidade de NEGOCIAR e ADMINISTRAR CONFLITOS é essencial tanto na vida profissional quanto na pessoal, principalmente por estarmos vivendo um momento em que as relações profissionais estão cada vez mais horizontais e dependemos de uma rede para estarmos inseridos em uma sociedade em constante mudança. Adotar uma atitude de Negociador é fundamental para o líder que quer engajar sua equipe, aumentar seus resultados e criar um bom relacionamento.

Conflitos sempre existirão, líder e equipes devem desenvolver a habilidade de lidar com desacordos que surgem nas relações. Preparamos esse curso para que você se torne um líder negociador, desenvolva habilidades e consiga identificar o melhor momento de usar cada uma das abordagens possíveis em Negociação e Administração de Conflitos. O desenvolvimento pessoal demanda tempo e atenção com as próprias reações, ajustando diariamente seu comportamento.

Teremos aulas gravadas para que você possa assistir no melhor horário e quantas vezes quiser e encontros on-line ao vivo que serão gravados. Usaremos exercícios vivenciais, para ensinar a aprender com o processo, dentro do contexto de cada participante. Utilizaremos cases que ajudarão a compreender conceitos e valores, além de permitir o compartilhamento de experiências, para gerar insights e potencializar novos aprendizados.

FPL - Formação *Professional Leader*

POR QUE FAZER ESSE CURSO?

Usaremos exercícios vivenciais, individuais e em grupo, para ensinar a aprender com o processo, dentro do universo e contexto de cada participante.

Utilizaremos o questionamento poderoso, identificação e compreensão de valores e compartilhamento de experiências, para gerar insights e potencializar novos aprendizados.

Criaremos a oportunidade de viver uma experiência transformadora, onde os participantes constroem o conhecimento a partir das suas próprias realidades, desenvolvem suas próprias ferramentas e apoiam-se mutuamente.

OBJETIVOS DO CURSO

- Aprender a administrar conflitos, conhecer o processo e os elementos de negociação
- Aprender diferentes abordagens de negociação

PARA QUEM ESSE CURSO É INDICADO

Se você é um profissional moderno, envolvido direta ou indiretamente com o gerenciamento de projetos, desenvolvimento de produtos complexos, ou diferentes aspectos de negócios, envolvendo pessoas, você precisa se profissionalizar na área de liderança e soft skills. Não é uma opção, já passou a ser questão de sobrevivência profissional.

RESULTADOS APÓS O CURSO

Nas Pessoas:

- Aprofundar seu autoconhecimento e identificar pontos que podem ser desenvolvidos para melhorar seu desempenho como negociador;
- Aprender a identificar o momento de usar determinadas técnicas e abordagens de negociação e administração de conflitos;
- Desenvolver um comportamento proativo de negociador;
- Encorajar a equipe a assumir o protagonismo na administração de conflitos.

FPL - Formação *Professional Leader*

Nas organizações:

- Desenvolver o mindset de líder negociador prepara a organização para os desafios dos novos tempos, desenvolvendo um novo repertório para criar um ambiente mais colaborativo como meio de obter resultados sustentáveis, em que um dos aspectos é a redução de conflitos;
- Encarar conflitos como uma oportunidade de enriquecer a solução, expor pontos de vistas diferentes e obter melhores resultados para a organização.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Conflitos

- 1.1 Conflito – definição
- 1.2 Surgimento dos conflitos
- 1.3 Efeitos dos conflitos
- 1.4 Formas de administrar conflitos
- 1.5 Abordagem proativa
- 1.6 Desenvolver a equipe para auto resolução de conflitos
- 1.7 Ajuda de terceiros para resolver o conflito

Exercício

Bloco 2: Elementos das Negociações

- 2.1 Negociação
- 2.2 Satisfação nas negociações
- 2.3 Elementos presentes nas negociações
 - 2.3.1 Comunicação, relacionamento, interesse, opções, legitimidade, alternativas e compromisso
 - 2.3.2 Tempo, informação e poder
 - 2.3.3 Cultura, percepção e emoção

FPL - Formação *Professional Leader*

2.3.4 Limites e moeda de troca

2.4 O que incorporar no seu dia a dia

Exercício

Aula OAV 1 – Online Ao Vivo (2h)

Bloco 3: O Processo de Negociação

3.1 O processo de negociação

3.2 O custo de entrar em uma negociação

3.3 Iniciação

3.4 Planejamento

3.5 Execução e Monitoramento

3.6 Encerramento

3.7 Venda sem venda

Exercício

Bloco 4: O Negociador e suas Estratégias

4.1 As habilidades do negociador

4.2 Abordagens de Negociação

4.3 Negociações Sustentáveis

4.4 Estratégias

4.5 Táticas

4.6 Negociação

Exercício

Aula OAV 2 – Online Ao Vivo (2h)

Avaliação de Proficiência no Curso