

Negociação e Conflitos

Sonia Lopes

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.

Conteúdo programático

BLOCO 1: Conflitos

- Conflito – definição
- Surgimento dos conflitos
- Efeitos dos conflitos
- Formas de administrar conflitos
- Abordagem proativa
- Desenvolver a equipe para auto resolução de conflitos
- Ajuda de terceiros para resolver o conflito

BLOCO 2: Elementos das Negociações

- Negociação
- Satisfação nas negociações
- Elementos presentes nas negociações
 - comunicação, relacionamento, interesse, opções, legitimidade, alternativas e compromisso,
 - tempo, informação e poder,
 - cultura, percepção e emoção,
 - limites e moeda de troca.
- O que incorporar no seu dia a dia

BLOCO 3: O Processo de Negociação

- O processo de negociação
 - O custo de entrar em uma negociação
 - Iniciação
 - Planejamento
 - Execução e Monitoramento
 - Encerramento
- Venda sem venda

BLOCO 4: O Negociador e suas Estratégias

- As habilidades do negociador
- Abordagens de Negociação
- Negociações Sustentáveis
- Estratégias
- Táticas
- Negociação 3D

RESULTADOS

1. 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.

2. 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.