



Programa da disciplina: **Negociação**

1.1 Ementa:

Estratégia negocial: planejamento da negociação, estratégias de tempo, de poder e de informação, táticas negociais: estruturação. Estilos pessoais de negociação. Negociador: qualificações básicas. Pós-planejamento: frente a frente com o interlocutor. Impasse negocial: alternativas de superação. Acordo negocial: o fim desejado. Negociação: instrumento para obtenção de resultados. Negociação: instrumento de ação das lideranças. Negociação: instrumento complementar do comprometimento.

1.2 Carga horária total:

24 horas / aula

1.3 Objetivos:

Planejar e Estruturar uma negociação para obter satisfação de ambos os lados. Identificar a sua personalidade como negociadora para aumentar a segurança, e para saber negociar com personalidades diferentes. Identificar postura e linguagem adequada para cada negociação. Vivenciar técnicas comportamentais e métodos avançados que levam à excelência em qualquer tipo de negociação.

1.4 Público Alvo:

O curso é voltado para Gerentes e Supervisores das áreas: comercial, vendas, marketing, suprimentos, materiais, compras, importação, exportação. Vendedores, representantes comerciais, compradores. Ou aqueles que desejam atuar como negociadores em diversos campos de administração de empresas.

1.5 Metodologia:

- **Conceituação**

Aulas expositivas, baseadas em slides, filmes e estudo de casos.

- **Crítica**

A ênfase é dada na discussão em sala dos conceitos apresentados, de forma a garantir o debate, a liberdade de criação e a postura crítica do participante.

- **Vivência**

Através de dinâmicas de grupos, baseadas em exercícios distribuídos pelo professor e/ou situações trazidas pelos próprios participantes;

- **Ação**

A simultaneidade entre teoria e prática, visando a compreensão do aluno.