

NEGOCIAÇÕES CRIATIVAS

Habilidades e técnicas de negociação e solução de conflitos.

A negociação é um aspecto sempre presente e desafiador do mundo empresarial. Seja alocando recursos a um projeto, apresentando uma ideia inovadora, estabelecendo uma cadeia de suprimentos para um novo produto, definindo os termos de uma parceria ou acertando metas de desempenho com sua equipe, uma negociação está inevitavelmente no centro do processo.

Quando engajado em negociações, onde suas habilidades de negociador podem evitar perdas, aumentar os ganhos ou melhorar as circunstâncias para você ou sua organização, é imperativo que invista em sua capacidade de:

- Preparar-se efetivamente para a negociação.
- Entender as necessidades e interesses de todas as partes envolvidas.
- Identificar e preparar-se para obstáculos potenciais.
- Desenvolver alternativas criativas que agregam valor à negociação.
- Adotar uma abordagem colaborativa para assegurar confiança, empatia e ganhos mútuos de longo prazo.
- Saber quando e como usar ou combinar abordagens colaborativas ou competitivas.
- Concluir melhores acordos.



O curso *Negociações Criativas* se fundamenta em metodologia que combina uma sólida base conceitual e uma ampla experiência em negociações em diversos contextos empresariais. Aborda as habilidades cruciais de negociação e as estratégias, técnicas e ferramentas usadas para a condução eficaz de negociações como vendas, inovações, contratações, acordos trabalhistas, parcerias ou envolvendo conflitos comerciais, administrativos ou políticos.

CARGA HORÁRIA

O curso *Negociações Criativas* tem a duração de 24 horas, mas pode ser ajustado às necessidades de sua organização e realizado no local e ocasião de sua escolha.

PROGRAMA DO CURSO

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• A natureza do conflito e a negociação como uma estratégia para solução de disputas.• Estratégias, táticas e estilos de negociação.• Organização interna: preparando-se para a negociação.• Análise pré-negociação.• A negociação real. | <ul style="list-style-type: none">• A dinâmica da negociação.• O impacto das diferentes realidades relacionadas à cultura, idade, experiência, gênero e etnia.• Acompanhamento e implementação do acordo.• A negociação multilateral.• Plano de desenvolvimento da habilidade de negociação. |
|--|--|

Os treinandos participam de várias negociações simuladas e estudos de casos para aprimorar suas habilidades e avaliar os resultados de diferentes estratégias e técnicas de negociação.

INSTRUTOR

Jairo Siqueira

Engenheiro Metalurgista, desenvolveu suas habilidades gerenciais e de liderança no exercício de funções de gerência e direção na USIMINAS, Vale, Sul América Seguros e Instituto Brasileiro da Qualidade Nuclear – IBQN. Como Gerente de Suprimentos da Vale teve a oportunidade de conduzir negociações com associações empresariais (FIESP, ABDIB, ABINEE, etc.), fornecedores nacionais e internacionais, instituições financeiras e agências governamentais, envolvendo transações tecnicamente complexas e de valores da ordem de centenas de milhões de dólares. Como Diretor de Administração da Sul América Seguros participou em diversos acordos trabalhistas, atuando, em algumas ocasiões, como o principal negociador das seguradoras.

Atuando como consultor desde 1993, tem liderado importantes projetos de desenvolvimento organizacional em diversas instituições como: ANVISA, Agência Nacional de Petróleo, BSM Sparrows, ECT, Eletronuclear, Furnas, GásNatural, Hospital Samaritano, INB - Indústrias Nucleares do Brasil, Perdígão, Siemens, Sul América Seguros, os Ministérios da Justiça, da Saúde e do Planejamento e Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW.

Sua experiência como negociador abrange também a formação e liderança de equipes multidisciplinares para projetos de desenvolvimento institucional, acordos de parcerias e consórcios com empresas nacionais e internacionais e viabilização de mudanças organizacionais complexas.

CONTATOS

Jairo Siqueira

E-mail: siqueira.jairo@gmail.com

Skype: jairo_siqueira

<http://CriatividadeAplicada.com>