

## WORKSHOP CONSAGRADO ONLINE AO VIVO

### FORMAÇÃO ESSENCIAL PARA NEGOCIADORES® COMO OBTER COOPERAÇÃO - COMO RESOLVER CONFLITOS – COMO CRIAR ALIADOS – COMO CONSTRUIR RELACIONAMENTOS DURADOUROS

#### METODOLOGIA BASEADA NOS ESTUDOS DE ALAN COHEN & DAVID BRADFORD – INFLUENCE WITHOUT AUTHORITY E NOS ESTUDOS DA ESCOLA DE NEGOCIAÇÃO DA HARVARD BUSINESS

**APRESENTAÇÃO** – Negociar, no Brasil, responde por mais de 50% dos esforços das pessoas nas organizações. Considerado este dado e o fato da gestão de custos e lucratividade ser uma das questões mais delicadas das empresas, a busca de menores dispêndios em processos de negociação constitui um componente estratégico da mais alta relevância. Este projeto de formação de negociadores torna-se indispensável para quem precisa influenciar positivamente as pessoas com quem trabalha, clientes, parceiros, fornecedores e altos executivos da empresa. Qualquer que seja o cargo que ocupa grande parte do sucesso da carreira em diferentes projetos profissionais depende da capacidade de influenciar/negociar com pessoas. Para profissionais que necessitam serem vitoriosos publicamente pode ser necessário passar por algumas mudanças de hábitos cujo resultado será a incorporação de alguns princípios e comportamentos essenciais. Apresentaremos orientações práticas e funcionais que por meio de ferramentas essenciais o participante aprenderá superar obstáculos em relacionamentos, saberá identificar interesses e preocupações dos negociadores e aprenderá negociar trocas ganha-ganha que levarão as partes a atingir o melhor resultado possível.

#### RESULTADOS

- . O participante irá adotar um novo paradigma e habilidades para aprimorar as relações interpessoais por meio de métodos valiosos da psicologia social para **práticas de influência pela negociação e busca de ganho mútuo**.
- . Estimular o reconhecimento do potencial para mudanças atitudinais a fim de superar as dificuldades em trabalhar com qualquer tipo de pessoa em situações de conflito;
- . Desenvolver e **aprimorar formas de influenciar** uma equipe, força-tarefa ou comitê – influenciar departamentos e áreas da organização – liderar uma mudança de grande importância e superar a política organizacional;
- . Aprimorar a **postura e táticas de negociação**, reconhecendo o seu potencial e as dificuldades por ferramentas de autopercepção, oferecendo métodos capazes de estimular o fortalecimento de relacionamentos considerados essenciais e busca de resultados internos e com clientes e fornecedores.
- . Implantar um guia completo para ser capaz de influenciar/negociar com chefes, colegas, diretoria, futuros parceiros, clientes e fornecedores sabendo o que se quer alcançar e ter certeza sobre **COMO CHEGAR AO SIM**.

**PÚBLICO - ALVO** - Empresários, gestores, líderes, profissionais de vendas, compras, cobrança ou profissionais que negociam e tem relacionamentos intensos ou qualquer pessoa que precisa aprimorar suas habilidades de influência tanto no exercício do papel profissional quanto no pessoal para ter sucesso na carreira.

## **PROGRAMA**

### **CONCEITOS ESTRATÉGICOS E VISÃO ESPECÍFICA:**

- . O que é influenciar e por que precisamos influenciar;
- . Forças que aumentam a necessidade de ser ter habilidade para a influência - Obstáculos à influência;
- . Estratégias e táticas de informação, tempo e poder;
- . As fases e desdobramento de um conflito;
- . O modelo de influência – negociando o que eles querem com o que você tem pelo uso da reciprocidade e troca;
- . Como conhecer, ampliar e usar o seu potencial influenciador;
- . Modelo **Cohen-Bradford** de **Influência sem Autoridade**;
- . Método **HARVARD BUSINESS**.

### **PRINCÍPIOS E TÁTICAS DA INFLUÊNCIA:**

- . Moeda corrente: o conceito de moedas de troca;
- . Moedas de troca mais valorizadas nas organizações;
- . Moedas negativas – conta bancária emocional metáfora de referência;
- . Compreendendo o que há por traz de uma posição – que eles querem: percebendo seus mundos e as forças que atuam sobre eles;
- . A sondagem de interesses através de perguntas inteligentes como pista para moedas a serem valorizadas e para influenciar pessoas difíceis;
- . Separando a Pessoa do Problema para saber utilizar as moedas de troca valiosas em qualquer situação de conflito.

### **CONSTRUINDO RELACIONAMENTOS EFICAZES: DESENVOLVENDO ALIADOS:**

- . Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa à negociação de um acordo mutuamente vantajoso;
- . Os cenários de uma negociação - Procurando sempre o ganha-ganha;
- . Adaptando –se ao estilo de trabalho preferido do outro;
- . Criando opções de ganho mútuo e utilizando com inteligência as moedas de troca;
- . Estratégias e táticas de informação, tempo e poder – abordagens quando o relacionamento não vai bem e precisa melhorar;
- . Mapa pessoal de influência: Identificação de aliados, atribuição do tipo de relacionamento e construindo créditos: poupando para dias turbulentos;
- . Uma planilha eficiente para montar seu plano tático de negociação para se chegar a um acordo;
- . Como influenciar o seu chefe – Como influenciar subordinados difíceis e colegas – Como influenciar uma equipe, uma força-tarefa ou um comitê – Influenciando grupos, departamentos e setores da empresa.

## **A VERDADEIRA FORMA DE NEGOCIAÇÃO NA PRÁTICA:**

- . Os principais fatores da negociação;
- . Não barganhe com as posições e sim com interesses.
- . Separando as pessoas dos problemas.
- . Momentos e Etapas da negociação nos estudos de casos da realidade.

### **Planejamento e Preparação**

- . Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa para negociação de um acordo;
- . Os cenários da negociação para o estudo de caso;
- . Procurando o ganha-ganha - Criando opções de ganho mútuo;
- . O jogo e a mecânica da negociação - como adaptar meu método de negociação ao outro;
- . Como aumentar o poder de negociação;
- . Utilizando a planilha específica para montar o plano de ação do estudo de caso real.

### **Executando na prática as Técnicas de Negociação Aprendidas**

- . Elaborando as etapas da reunião de negociação;
- . Como não fazer concessões. A matriz de concessões;
- . Superando objeções/ impasses e manter a negociação;
- . Adapte o estilo de negociação, para avançar etapa por etapa;
- . Os **pós-acordo** para estabelecer a confiança e prosperidade duradoura.

**METODOLOGIA** - Altamente participativa, com estudo de situações, simulações da realidade, filmes e instrumentos de autopercepção e heteropercepção para autoconhecimento que estimulará o participante a realizar as mudanças necessárias para ter relacionamentos saudáveis e acordos produtivos.

**FACILITADOR** - Marco Antonio Lampoglia MSc -