



FUNDAÇÃO
INSTITUTO DE
ADMINISTRAÇÃO



ProCED

Programa de Capacitação da
Empresa em Desenvolvimento

Técnicas de Negociação como Vantagem Competitiva para PMEs

Inscrições Abertas:

Carga horária: 16 horas

Objetivos

Capacitar os participantes a conduzir negociações mais efetivas, de forma a conquistar resultados que sejam duradouros.

Perfil de Aluno

Executivos, gestores, analistas e demais interessados em conhecer a técnica de negociação como vantagem competitiva.

Metodologia

Serão aulas com ampla participação dos alunos, de modo a evidenciar a aplicabilidade dos conceitos.

Corpo Docente

O corpo docente é composto por professores da FIA com nível de mestrado e doutorado, com experiência em treinamento de executivos e vivência empresarial.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Conceitos de Negociação;
- Negociação e Solução de Conflitos;
- Negociação e Ética; Estilos de Negociação;
- Perfis Psicológicos e Negociação;
- Condicionantes Culturais do Processo de Negociação;
- Análise de Diferentes Abordagens de Negociação;
- Processo de Negociação – Tempo, Poder e Informação;
- Planejamento da Negociação;
- Exemplos práticos.