

CURSO

Negociação para Executivos da Construção Pesada

 09 e 10 de Maio 2024

 **Horário**
8h30 às 17h30 – carga horária: 16 horas

 **Local**
SICEPOT-MG – Av. Raja Gabaglia, 1143 – 17 and. – Luxemburgo



OBJETIVO

Aumentar a competência dos participantes transformando-os em líderes e protagonistas nas mesas de negociação, para que saibam costurar o fechamento de acordos difíceis, de forma presencial ou através de plataformas digitais.

Treinar empresários para transformar negociações competitivas em cooperativas; gerenciar conversas difíceis; argumentar com critérios objetivos; mapear os perfis dos negociadores; planejar de forma estruturada suas negociações; gerenciar as emoções durante o processo negocial e compreender o processo em todas as fases para atingir acordos superiores.

TEMAS ABORDADOS

- Os domínios da negociação
- Matriz das negociações
- Planejamento eficaz para as negociações
- Negociações competitivas x cooperativas
- Estratégias da negociação
- As emoções no processo negocial
- Lidando com diferentes perfis de negociadores
- As armas da persuasão e influência
- Neurotáticas de negociação - Gerenciando pessoas difíceis e conversas desafiadoras
- Linguagem não verbal – o corpo fala

A metodologia utilizada é a mesma abordada pelo Program on Negotiation at Harvard e pelo Programa de Negociações Complexas da FGV.

PALESTRANTE

Glauco Cavalcanti

Doutor pela Florida Christian University. Mestre em Gestão Empresarial pela FGV, Pós-Graduado em Marketing FGV e Graduado em Administração de Empresas pela PUC-RJ. Possui curso de Especialização em Negociação pela Harvard Law School. Eleito por cinco anos consecutivos o melhor professor de Negociação do FGV Management. Nos últimos 10 anos, leva empresários e executivos para estudar Negociação na Harvard Law School.



Treina as maiores empresas do país, entre elas White Martins, Gerdau, Petrobras, Icatu, Souza Cruz, Volvo e outras 100 empresas. Capacitou também o alto comando das Forças Armadas do Brasil, Auditores Fiscais da Fazenda e Procuradores da República. Sócio-fundador da GC-5 Negotiation Solutions, onde faz palestras, treinamentos e consultorias para empresas de médio e grande porte. Autor dos livros Negociação 7.0 e Empreendedorismo – Decolando para o Futuro.

INVESTIMENTO

- Valor por participante: R\$ 1.650,00
- 3 ou mais inscrições da mesma empresa: R\$ 1.500,00 cada
- Pagamento em 2 parcelas, iguais e sucessivas

**PREENCHA AQUI O
FORMULÁRIO E INSCREVA-SE**

INSCRIÇÕES

Vagas limitadas: as turmas serão formadas impreterivelmente por ordem de inscrição efetiva.

Curso exclusivo para associadas em dia com o Sindicato.

Incluso: apostila, livro, certificado, almoços e coffee break.

INFORMAÇÕES

sandra@sicepotmg.com | 31 21210436