

NEGOCIAÇÃO

ESTRATÉGIA E PRÁTICA



OBJETIVOS

“Obter resultados desejados, sem ceder o que não se quer”. O sucesso em um processo de negociação está fundamentado na utilização de conceitos e comportamentos que podem ser aprendidos.

O propósito deste programa é desenvolver competências, que coloquem os participantes em um nível diferenciado na condução de processos de negociação empresarial.

Através de simulações, utilização de ferramentas de autopercepção e dinâmicas de grupo os participantes poderão colocar em prática modernos e avançados conceitos de negociação desenvolvidos pelo Harvard Negotiation Project.

INSTRUTORES

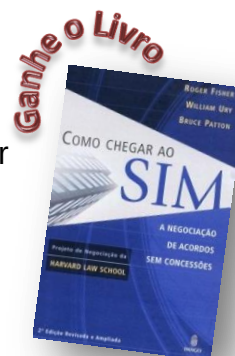
Carlos Alberto Pereira

- Executivo do setor automotivo, experiência em negociação em diversas áreas. Negociação internacional, conduzindo negócios em mais de 15 países. Desenvolvimento comercial com montadoras, clientes internacionais, cadeia de fornecedores, distribuidores e revendas. Negociações sindicais.
- Administrador de Empresas (UFRGS), MBA em Consultoria Empresarial (UFRGS) e Especialização em RH (PUC). Dinâmica de Grupo (SBDG) e PNL.
- Diretor Comercial e Supply Chain. Carreira em empresas como: DHB Componentes Automotivos, Adubos Trevo e Grupo Schain.

CONTEÚDO

- Negociação: desafios contemporâneos
- Estilos de negociação
- Negociação distributiva
- Negociação integrativa
- Influência, credibilidade e persuasão
- Alvos, limites e resultados
- Processo de negociação
- Tensões e emoções
- Dificuldades e erros comuns
- Framing e ampliação de valor

Carga Horária: 16 h



Marcio Korzeniewski

- Eng. Mecânico (UFRGS), MBA em Gestão Empresarial (FGV), Especialização em Finanças Empresariais (ESPM)
- Gerente de Supply Chain. Carreira em empresas como: Manitowoc, DHB Componentes Automotivos e GKN.
- Negociações com grandes fornecedores da cadeia metalmeccânica e automotiva. Negociações de projetos e Contratação de Serviços. Negociações internacionais. Desenvolvimento de Business Case. Aquisição de bens de capital.

Data : **24 e 25/08** (Sex e Sáb)

Local: Blue Tree Millenium

Av. Borges de Medeiros, 3120 -Porto Alegre – RS



Investimento: R\$ 850,00

Na inscrição **você ganha** o livro

“COMO CHEGAR AO SIM” Willian Ury e Roger Fisher

Informações e Inscrições

(51) **3517 4142**

inscricao@ch3consultoria.com.br



[linkedin.com/company/ch3-desenvolvimento-humano](https://www.linkedin.com/company/ch3-desenvolvimento-humano)

Consulte programação de cursos no site

www.ch3consultoria.com.br