



BARRETTO JR. E ASSOCIADOS

Logística . Segurança . Qualidade

CNPJ: 008.946.632/0001-54



CURSO Nº 2 - NEGOCIAÇÃO: A ARTE DE SUPERAR IMPASSES E ATINGIR OBJETIVOS

- OBJETIVOS

- Apresentar e discutir o processo de negociação por intermédio da análise de suas tarefas;
- Facilitar o entendimento dos diversos fatores envolvidos, dos personagens, suas influências, percepções e necessidades dos negociadores que atuam em diversos cenários e influenciam o resultado do processo de negociação;
- Identificar as relações de poder existentes;
- Destacar a importância de um planejamento detalhado;
- Ressaltar a necessidade de desenvolver alternativas, estratégias e táticas com o objetivo de superar impasses e alcançar objetivos;
- Desenvolver um processo de negociação baseado nos interesses comuns.

- PÚBLICO ALVO

- Supervisores, gerentes, diretores, executivos e profissionais que atuam nessas áreas.

- PROGRAMA

- Fundamentos;
- A realidade dos negociadores;
- Os cenários de negociação;
- O conhecimento do negócio / assunto;
- Relacionamento interpessoal;
- As etapas do processo de negociação;
- O processo decisório.

- DURAÇÃO

- O curso será ministrado em 18 horas – aula.

- METODOLOGIA

- A abordagem metodológica privilegia a interação e valoriza a prática, explorando casos, fazendo uso de ferramentas e técnicas de simulação e estimulando a interlocução com o professor. Serão priorizados:
 - Aulas expositivas;
 - Aulas de casos;
 - Debates e discussões;
 - Exercícios e simulações contextualizadas.

- PROFESSOR: JOSÉ G. BARRETO JR.; DSC

- Doutorado em Aplicações, Planejamento Estratégico e Ciências Militares pela Escola de Comando e Estado-Maior do Exército;
- Mestrado em Operações Militares pela Escola de Aperfeiçoamento de Oficiais;
- Bacharel em Ciências Militares pela Academia Militar das Agulhas Negras;
- Pós - Graduado em Gestão Estratégica para Iniciativa Privada pelo Convênio UNB / ADESG – DF;
- Pós – Graduado em Logística Empresarial pela UCAM;
- Pós – Graduado em Segurança das Organizações pela UNESA;
- Especialista em Segurança – CES pela ABSO / SP;
- Consultor formado pelo Instituto Brasileiro dos Consultores de Organização (IBCO);
- Diretor Executivo da BARRETTO JR E ASSOCIADOS.