



# CURSO

## TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO NA PRÁTICA

**16, 24 e 30 de março de 2022**  
das 18h30 às 22h30

**8 de abril de 2022**  
das 9h30 às 13h30

### PROGRAMAÇÃO

#### **16 DE MARÇO**

on-line

- Introdução à Negociação: Enfoques da Negociação; Negociação; Baseada em Interesses – Harvard; O que é um bom resultado; As Tensões e Elementos da Negociação; O Processo de Negociação; Conceitos-Chave.
- Simulação e Feedback: Oil Pricing

#### **24 DE MARÇO**

on-line

- Primeira Tensão: Confiança e Reputação; Informação; Fontes de Valor; Criação de Valor; Processo de Criação de Valor; Distribuição de Valor; Processo de Distribuição de Valor; Critérios Objetivos; Táticas específicas.
- Simulação e Feedback: Sally Soprano

#### **30 DE MARÇO**

on-line

- Segunda Tensão: Empatia; Posturas Básicas; Escuta Ativa; Linguagem Corporal e Dicas Não-Verbais; Negociação; Investigativa; Assertividade; Jogos Pesado e Táticas Difíceis: Detectar e Lidar; Emoções; Conversas Difíceis.
- Simulação e Feedback: Casino

#### **8 DE ABRIL**

híbrido

- Terceira Tensão: Quando e Como Contratar um Agente; Conflito de Agência, Preparação para Negociação – Dúvidas e debates finais.
- Simulação e Feedback: Acordo ou Processo

#### **DOCENTE:**

**Diego Faleck**

Sócio fundador de Faleck & Associados, escritório especializado em negociação estratégica, mediação e métodos alternativos de resolução de disputas.