



# NEGOCIAÇÃO

## MÉTODOS E TÉCNICAS NEGOCIAIS

<b>UNIDADE</b>	FORMAÇÃO IMOBILIÁRIA	
<b>SETOR</b>	HABILIDADES ESPECÍFICAS	
<b>CURSO</b>	NEGOCIAÇÃO – MÉTODOS E TÉCNICAS NEGOCIAIS	
<b>CERTIFICAÇÃO</b>	PARTICIPAÇÃO	

O curso de Negociação – Método e Técnicas Negociais visa instrumentalizar os participantes para que possam desenvolver as competências necessárias em negociação, visando o preparo adequado para o alcance dos objetivos pessoais e organizacionais.

O módulo será ministrado por Hermes Simões, mestre em Sistemas de Gestão pela Universidade Federal Fluminense (UFF) e pós-graduado em Finanças e Negócios pela PUC Rio, tendo sua formação em Administração de Empresas pela Universidade Santa Úrsula Rio de Janeiro.

Hermes tem experiência de 22 anos como professor convidados da Universidade Federal Fluminense (UFF) – LATEC e LABCEO – e da PUC Rio em diversos MBAs de Gestão Empresarial.

### METODOLOGIA

Método crítico-reflexivo otimizado com situações de ensino-aprendizagem, com estruturas simbólicas para facilitar a compreensão e expressão do real.

### PÚBLICO-ALVO

Profissionais de qualquer área de formação e de qualquer segmento de negócios, serviços ou indústria.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

NOME DA DISCIPLINA	ASSUNTOS TRABALHADOS
Negociação – Métodos e Técnicas Negociais	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definindo Negociação</li><li>• O Processo da Negociação</li><li>• Perfil do Negociador – Conheça seu perfil</li><li>• Habilidades de Negociação e do Negociador</li><li>• Negociando com Clientes</li><li>• A importância da Comunicação no processo de Negociação</li><li>• Lidando com Resistências e Conflitos Organizacionais</li><li>•</li></ul>

### CRITÉRIO DE CERTIFICAÇÃO / AVALIAÇÃO

Participação mínima em 75% das aulas ministradas

### CRITÉRIO PARA INSCRIÇÃO NO CURSO

Os participantes deverão ter o ensino médio completo

**CARGA HORÁRIA:** 12 horas – duas sextas-feiras, das 09h às 17h.