

*Desenvolvimento da
Alta Performance Profissional*

*Programa de
Capacitações Avançadas em Soft Skills*

Métodos Eficazes de Negociação

Desenvolvido e apresentado por
Rubens Borges

*Especialista em Desenvolvimento Profissional
e em Lapidação de Talentos*

NOSSA PROPOSTA DE VALOR

Porque capacitar em “Soft Skills” é fundamental para as Organizações?

A realidade é que para uma organização possa suportar os impactos das grandes mudanças, mantendo a sua utilidade junto a sociedade, são as pessoas agora que irão fazer toda a diferença dentro de um negócio.

Com a acelerada implementação da tecnologia nos processos sejam produtivos ou administrativos, o que realmente vai garantir a condição de sobrevivência e evolução de uma organização está nas competências comportamentais de seus colaboradores.

Por reconhecer estas necessidades que são prementes em todas as organizações, estruturamos um Programa com o foco em Capacitação em Soft Skills (indo além do conceito de treinamento), onde cada módulo poderá ser ajustado e adequado a característica de negócio e o momento de cada um de nossos clientes.

Em resumo, capacitar em soft skills é essencial para o sucesso individual e organizacional, pois fortalece as competências fundamentais que impulsionam a eficácia, a colaboração e a inovação no local de trabalho, as quais são imprescindíveis no cenário atual do mundo dos negócios.

Perfil do Participante:

- Profissional em atividades com alta interação entre pessoas, onde há disputas de interesses, disputas de poder, disputas de recursos limitados, divergências de opiniões, divergências de percepções e tensões a serem administradas.
- Empresários, diretores, gerentes, supervisores, coordenadores e quaisquer profissionais de qualquer ramo de atividade, que necessitem melhorar a sua eficácia profissional.

Desafios a serem superados:

- Manter o nível de satisfação do interlocutor sem prejuízo dos seus interesses
- Lidar com os diversos perfis de interlocutores
- Descobrir as necessidades não evidentes do interlocutor
- Preparar/apresentar propostas que agreguem real valor às dores do interlocutor.
- Manter a rentabilidade em negociações
- Fazer ajustes de escopo de projetos em função de recursos escassos.
- relacionamentos em harmonia dentro de cenários turbulentos
- Recuperar a perda de relacionamentos relevantes.
- Desenvolver habilidades em lidar com divergências de opiniões e/ou com interesses divergentes.

Razões pelas quais empresas precisam desenvolver esta competência?

- As atividades como fazer negócios com mais lucratividade comprando e vendendo melhor, liderar processos de mudança, liderar equipes mistas com pessoas de várias faixas etárias e ainda acima de tudo preservar os relacionamentos, exigem conhecimento e habilidades específicas para isto.
 - Saber administrar escopo, expectativas e orçamentos em projetos é uma das tarefas profissionais mais difíceis, e sem habilidades de negociação, dependendo do tamanho do projeto ou negociação, todo o negócio pode ficar em risco.
 - Geralmente os profissionais que gerenciam relacionamento com clientes ou gerenciam projetos são técnicos sem muito preparo em competências comportamentais, e os maiores prejuízos em projetos surgem através de conflitos pessoais mal resolvidos e/ou mal entendidos.
-
- O Custo da perda de um cliente, ou de um negócio, pode determinar o fracasso de uma empresa.
 - A rentabilidade em um projeto, para quem é contratado para a sua execução, depende muitas habilidades que vão além do conhecimento técnico.
 - A manutenção e a ampliação da rentabilidade em projetos exige competência em negociações.

Objetivo:

Capacitar os participantes com as habilidades, estratégias e técnicas necessárias para conduzir negociações eficazes e alcançar resultados mutuamente benéficos em uma variedade de contextos profissionais e pessoais.

Equipar os participantes com as ferramentas essenciais para superar impasses, maximizar o valor das negociações e construir relacionamentos duradouros com clientes, colegas de trabalho, parceiros comerciais e outras partes interessadas.

Aqui estão alguns objetivos específicos que podem ser abordados em um curso de negociação:

- Compreender os Fundamentos da Negociação
- Entender e dominar o processo de Negociação
- Explorar Estratégias da Negociação de forma a obter resultados e preservar os relacionamentos
- Aprender a aprender com cada processo de Negociação

Ao alcançar esses objetivos, participantes se tornarão negociadores mais confiantes, eficazes e éticos, capazes de alcançar resultados mutuamente benéficos e construir relacionamentos duradouros em um mundo cada vez mais interconectado e competitivo.

Tópicos que serão abordados:

- 1 – A essência de um Processo de Negociação
- 2 – As competências essenciais incorporadas pelos bons negociadores
- 3 – Os diversos perfis de interlocutores
- 4 – A “regra de ouro” a ser aplicada em um processo de Negociação
- 5 – As etapas de um processo de negociação
- 6 – As cartas na mesa em um processo de negociação
- 7 – Estratégias a serem usadas em Negociações Competitivas
- 8 – Estratégias a serem usadas em Negociações Colaborativas
- 9 – Estratégias de Negociação propostas pela Harvard Law School
- 10 – Aprimoramento contínuo em Negociação

Observação:

O conteúdo a ser apresentado deverá ser ajustado, após um diagnóstico das reais necessidades da empresa cliente, considerando-se o cenário existente e objetivos de negócio a serem atingidos.

Duração:

- 8 horas + Atividades complementares.

CAPACITAÇÕES AVANÇADAS EM SOFT SKILLS DISPONÍVEIS

Qualificação em Liderança com base no Coaching

- Visa a transformação do Chefe em Líder.
- Visa qualificar profissionais para o processo de Gestão de Talentos, de forma a atrair, desenvolver e reter talentos
- Visa preparar líderes para atuar de maneira eficaz com os novos perfis de profissionais das novas gerações.

Estratégias para Gestão de Mudanças

- Identificar antecipadamente os riscos associados a mudanças e atuar de forma preventiva, antes da implementação.
- Planejar a mitigação dos possíveis impactos no que tange aos aspectos (positivos e negativos) sobre os colaboradores.

Conquistando mais Performance com a Metade do Esforço

- Visa a eliminação das âncoras Psicológicas e das Crenças limitantes que impactam a evolução da performance profissional.
- Aplicável na Gestão de Projetos, Processos de Vendas e de Compras

Obtendo mais Eficácia no Tempo Disponível

- Visa o desenvolvimento do Foco e a organização estratégica das atividades diárias, de forma a aumentar a performance e evitar o desperdício de tempo nas relações interpessoais.

Métodos Eficazes de Negociação

- Aplicável na Gestão de Projetos, Processos de Vendas, Processos de Compras

Estratégias para a Prevenção e a Gestão de Conflitos

- Visa atuar de forma preventiva em tensões entre relacionamentos interpessoais, evitando a ocorrência de conflitos.
- Visa fazer a Gestão eficaz de conflitos já estabelecidos, de forma a proteger relacionamentos e a tirar proveito das oportunidades que surgem dentro dos conflitos.

Desenvolvimento da Inteligência Emocional

- Visa capacitar os participantes a reconhecer, compreender e gerenciar suas próprias emoções, bem como as emoções dos outros, de maneira eficaz.
- Visa promover um ambiente de trabalho mais saudável e produtivo, onde os conflitos são gerenciados de forma construtiva e a comunicação é mais eficaz.

Idealizador do Programa de Capacitação Avançada em Soft Skills



Rubens Borges, Especialista em Desenvolvimento Profissional e Desenvolvimento Comportamental.

Atua na Lapidação de Talentos há mais de 10 anos.

Há mais de 15 anos, participa de Programas de Desenvolvimento e Talentos junto a Empresas de Médio e de grande porte.

Também atua como Palestrante e como Professor convidado em cursos de MBA/Pós-Graduação em diversas instituições de ensino, tais como: USP, FIA, FGV e Fundação Dom Cabral.

“Só tem valor aquilo que é útil, e só é útil aquilo que atende a uma necessidade.”

“A conquista e a manutenção da Utilidade é a chave para o sucesso Empresarial e Profissional no Novo Cenário de Negócios.”

Rubens Borges