



Negociação

A negociação é uma verdade da vida. Todo o mundo negocia algo a cada dia.

*“Eu falo, falo, mas quem me ouve retém somente as palavras que deseja.
Quem comanda a narração não é a voz: é o ouvido”.*

Italo Calvino – As cidades invisíveis

OBJETIVOS

- ❖ Planejar uma negociação para atender às exigências de ambos os lados.
- ❖ Identificar postura e linguagem mais adequadas para cada negociação.
- ❖ Aprender a generalizar padrões de excelência em negociação para as transações cotidianas.
- ❖ Fornecer técnicas verbais para formulação de propostas.
- ❖ Vivenciar técnicas para criação de um estado de excelência em negociações sob pressão.
- ❖ Identificar alternativas para os impasses.
- ❖ Aplicar técnicas de PNL em vendas.

PROGRAMA

1. ESTRUTURA E AVALIAÇÃO DE UMA NEGOCIAÇÃO

- . Eficácia e eficiência na negociação
- . Identificando os interesses
- . Identificar e auto-avaliar seu estilo como negociador

2. O PROJETO DE NEGOCIAÇÃO DE HARVARD

- . Como separar as pessoas do problema
- . Como concentrar-se nos interesses, não nas posições
- . Como criar opções de ganhos mútuos
- . O uso de critérios válidos

3. RAPPORT (ENTRAR EM SINTONIA COM O CLIENTE)

- . Identificando sua habilidade comunicativa nos três diferentes canais
- . Técnica de espelhamento físico
- . Movimento dos olhos

4. RECURSOS PARA NEGOCIAÇÃO

- . Como reagir a uma agressão
- . Alinhamento físico, negociando lado a lado
- . O uso de molduras para apresentação de propostas
- . O uso da MAPAN

5. EXCELÊNCIA PESSOAL NA NEGOCIAÇÃO

- . Como criar e utilizar o círculo de excelência
- . Como manter o estado de excelência em negociações sob pressão
- . Como evitar conflitos em relacionamentos pessoais e profissionais